



Munich Personal RePEc Archive

# **Informal institutions transaction sector of the region: the agro-economic aspect**

, and ,

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher  
Education "Omsk State Agrarian University"

2012

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/74171/>  
MPRA Paper No. 74171, posted 01 Oct 2016 05:06 UTC

Informal institutions transaction sector of the region: the agro-economic aspect

Anikina, Nadejdta and Stukach, Victor (2016)

Неформальные институты транзакционного сектора региона: агроэкономический аспект

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Omsk State Agrarian University", 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина»

Moskwa (2016)

**Abstract.** *Examines the mechanism of management of transaction expenses in the context of the management of cultural codes of the economy, formation of a stable vector of their development. Based on the analysis of the empirical material revealed trends regarding the ratios in the dynamics of the share of transaction sector and the qualitative development of the regional economy, the dynamics of the share of internal transaction costs, changes in the level of uncertainty in the external environment. The monograph is addressed to employees of regional administrations, experts in market research, researchers, teachers and students of agricultural universities.*

**Аннотация.** В монографии исследуются неформальные институты транзакционного сектора региона. Проведен анализ основных форм взаимодействия формальных и неформальных институтов, особенностей их функционирования, влияния институтов на поведенческие установки. Рассмотрены неформальные институты с позиции социокультурных характеристик, определены параметры культурных кодов экономики с учетом специфики сельскохозяйственной отрасли, выявлены предпосылки, формирующие основной массив транзакционных издержек. Рассматривается механизм управления транзакционными издержками в контексте регулирования культурных кодов экономики, формирования устойчивого вектора их развития. На основе анализа эмпирического материала выявлены тренды, касающиеся соотношений в динамике доли транзакционного сектора и качественного развития экономики региона, динамике доли внутренних транзакционных издержек, изменения уровня неопределенности внешней среды. Работа адресована работникам региональных органов управления,

специалистам по изучению рынка, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов.

## РЕЗЮМЕ

Направления регулирования транзакционного сектора экономики состоят в следующем:

- преодоление «проблемы колеи» в развитии (path- dependence problem);
- преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики;
- противодействие неформальной экономике;
- развитие культурных характеристик, способствующих снятию институциональных ограничений.

Повышение качества информации, противодействие нерегистрируемой статистике, лоббированию интересов отдельных групп, преодоление порядка ограниченного доступа обеспечат снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки, приведут к укреплению доверия к институтам информационной инфраструктуры и др.

Опыт проведения аграрных преобразований показал, что сельскохозяйственные организации не могут успешно конкурировать вне системы управления затратами. Чем эффективнее используются в хозяйственных процессах ресурсы, в том числе управленческие, тем выше возможность успешно конкурировать на рынке.

Чем выше внешние транзакционные издержки, тем больше вероятность, что фирма будет искать возможность заменить рыночные транзакции на внутренние. Стимулом является снижение неопределенности, что, в свою очередь, снижает издержки, связанные с оппортунистическим поведением, несбалансированной работой системы в целом.

Таким образом, на уровне внутрифирменного управления регулирование величины и структуры транзакционных издержек достигается формированием рациональных масштабов рыночной деятельности, преодолением неформализованного управления. На уровне организации это осуществляется разработкой внутрифирменной транзакционной политики с применением специально разработанных инструментов: регистра учета транзакционных издержек, алгоритма расчета внутренних, внешних и издержек в форме недополученной выручки.

Целью учета затрат по центрам ответственности является анализ и контроль затрат, оценка результатов деятельности центров. Такой подход обеспечивается закреплением ответственности в соответствии с организационно-функциональной структурой предприятия. Для каждого из центров ответственности определяются статьи расходов, регламент бюджетирования, бизнес-процессы. Внутрифирменная транзакционная политика обеспечивает:

- определение границ рыночной деятельности;
- повышение управляемости величиной и структурой транзакционных издержек.

*Изложенное позволяет заключить, что в результате применения указанного механизма обеспечиваются: преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики; преодоление неформальных институциональных ограничений; развитие и накопление социального капитала, закрепление положительных неформальных практик; снижение риска оппортунистического поведения; повышение качества функционирования транзакционного сектора экономики в целом; снижение издержек в форме недополученной выручки организаций..*

## **Conclusion**

*Areas of control transaction sector of the economy are as follows:*

- *overcome the "problem tracks" in the development of (path- dependence problem);*
- *overcoming the imbalance of transactional and transformational sectors of the economy;*
- *combating the informal economy;*
- *development of cultural characteristics that contribute to the removal of institutional constraints.*

*Improving the quality of information, countering unregistered statistics, lobby for the interests of individual groups, overcoming the restricted procedure will ensure reduction of transaction costs in the form of foregone revenue, lead to a strengthening of confidence in the institutions of the information infrastructure, and others.*

*Experience of carrying out agrarian reform has shown that agricultural companies can not compete successfully is cost management system. The more effective use in business processes resources, including the management, the greater the opportunity to successfully compete in the market.*

*The higher the external transaction costs, the greater the likelihood that the firm will seek to replace market transactions in the domestic. The incentive is to reduce uncertainty, which in turn reduces the costs associated with opportunistic behavior, unbalanced operation of the system as a whole.*

*Thus, at the level of in-house management regulation size and structure of the transaction costs is achieved by the formation of rational scale of market activity, overcoming the non-formal control. At the level of the organization is carried out in-house development of the transactional policy using specially designed tools: Register account transaction costs, the algorithm of calculation of internal, external and costs in the form of foregone revenue.*

*The purpose of the account of expenses on the responsibility centers is to analyze and control costs, evaluation of the centers. This approach secures justice in accordance with the organizational and functional structure of the enterprise. For each of the centers of responsibility defined expenditure, budgeting regulations, business processes. Intercompany transactional policy provides:*

- *definition of the boundaries of market activity;*
- *increase the manageability and value structure of transaction costs.*

*The foregoing leads to the conclusion that the application of the mechanism provided by: overcoming the unbalance development of transactional and transformational sectors of the economy; overcoming informal institutional constraints; development and accumulation of social capital, strengthening the positive informal practices; reducing the risk of opportunistic behavior; improving the quality of functioning of the transaction sector of the economy as a whole; reduction of costs in the form of foregone revenue organizations.*

### **Список цитируемой литературы:**

1. Абалкин Л.И. Теория исторического синтеза -предпосылка разработки долгосрочной стратегии//Труды вольного экономического общества России. - Москва, 2015. -79 с.
2. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие/И.И. Агапова. -М.: Экономистъ, 2006. -254 с.; Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: учеб. пособие/А.Б. Тарушкин. -СПб.: Питер, 2004. -368 с.; Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества/А. Олейник//Вопросы экономики. -1997. -№ 10.
3. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ/под общ. ред. А.А. Аузана, П.В. Крючковой. -М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. -133 с.; Акопян А. «Институциональные ловушки» организационно-правового обеспечения платных услуг в деятельности медицинских организаций//Электронный ресурс:[http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/discussion/document4579.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/discussion/document4579.shtml)
4. Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация/А. Алчиан, Г. Демсец//Истоки. - Вып. 5. -М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. -С. 166-207.
5. Аникина Н.А. Асимметричность транзакций: формальный и неформальный подход к регулированию в АПК//Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием/отв. ред. Л. Н. Руднева. -Тюмень: ТюмГНГУ, 2015. - 384 с. ➡

6. Аникина Н.А. Внутрифирменные механизмы регулирования транзакционных издержек птицеводческих предприятий/Аникина Н.А.//Вестник Алтайского Государственного аграрного университета. -№ 7. -2010. -с. 83-86. ►►
7. Аникина Н.А. Инструменты регулирования транзакционных издержек предприятий АПК в системе экономического взаимодействия региона/Н.А. Аникина//Фундаментальные исследования. -2011. -№ 12. -Ч. 3. -С. 618-622. ►►
8. Аникина Н.А. Мониторинговые исследования сельскохозяйственных организаций Омской области / Аникина Н.А. // Федеральная служба государственной статистики; Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Омской области «Государственная статистика: история и современность, значение в жизни общества» // Материалы межведомственной конферен-ции; 23.09.2011 — С. 18-22.
9. Аникина Н.А. Повышение эффективности управления издержками сельскохозяйственных предприятий в условиях России в ВТО/Аникина Н.А.//Электронный ресурс: официальный сайт Минсельхоза Омской области, <http://msh.omskportal.ru>/Раздел «Интеграция научных инноваций в сельском хозяйстве, Сибирская агротехническая выставка-ярмарка «Агро-Омск-2012», в рамках тематического дня «Агрофинансист» 27.07.2012.
10. Аникина Н.А. Повышение эффективности управления с помощью автоматизации и информатизации экономических процессов в организациях АПК Омской области / Н.А. Аникина // Материалы научно-практической конференции «Применение инфокоммуникационных технологий для развития сельского хозяйства» в рамках IV Международного информационного конгресса МИК-2010 «Международный и региональный опыт построения информационного общества». Официальный сайт Минсельхоза Омской области [msh.omskportal.ru](http://msh.omskportal.ru) // Агро Омск, 2010.
11. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике/М. Аоки. -СПб.: Лениздат, 1995. -431 с.
12. Архиреев С.И. Прикладные аспекты институциональной теории/С.И. Архиреев//Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. -Выпуск 70. -С. 114.
13. Асташева Е.А. Организационно-экономические основы управления транзакционными издержками в АПК (на материалах Омской

области)//автореф. диссертации на соискание ученой степени кан. эк. наук. - Новосибирск, 2006.

14. Аузан А.А. Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования/А.А. Аузан//Материалы семинара. Электронный ресурс: <http://www.carnegie.ru/ru/news/59614.htm>
15. Безбумажное взаимодействие государства и бизнеса//Электронный ресурс: Совершенствование государственного управления//портал административной реформы[http://ar.gov.ru/regulation\\_02\\_obchესistemnie\\_meri\\_02\\_bezbumazhnoe\\_vo\\_zdeistvie/index.htm](http://ar.gov.ru/regulation_02_obchესistemnie_meri_02_bezbumazhnoe_vo_zdeistvie/index.htm)
16. Биушкин А.В. Управленческое представление издержек хозяйствующего субъекта/А.В. Биушкин//Экономика. Финансы. Рынок. -2005. -№ 1. -С. 25-30.
17. Блохин А.А. Институциональный аспект анализа цены российских реформ/А.А. Блохин//Пробл. прогнозирования. -2001. -№ 1. -С. 116-136. ➡
18. Веблен Т. Теория праздного класса. -М., 1984. -С. 201-202.
19. Вельфенс П. Основы экономической политики. -С.-Петербург.: ДБ, 2002. -478 с.
20. Владиславлев Д.Н. Конкуренция и эффективность транзакционных услуг: монография. -Москва: Креативная экономика, 2012. -288 с.
21. Волостнов Н.С. Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации/Н.С. Волостнов, З.М. Ларичева//Менеджмент в России и за рубежом. -2005. -№ 3. -С. 70-79.
22. Всемирный обзор ценностей (World Values Survey, WVS)//Электронный ресурс:<http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>
23. Горбачук В. Информатика как интегральная наука/В. Гор-бачук//Информатика и новые технологии. -1993. -№ 1. -С. 16.
24. Горетов И.Н. Инноваторы -кормильцы: кластеры в АПК как перспективная форма организации производства/И. Н. Горетов//Креативная экономика. 2008. - № 8. -С. 56. ➡
25. Грейф А. Экономическая социология. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли. -перевод с англ. И. В. Кушнareвой. - Т. 13. -№ 2. -Март 2012.
26. Гукова А.В. Транзакционные издержки в системе производственной инфраструктуры/А.В. Гукова//Вестник Волгоградского гос. ун-та. -1999. Сер., Вып. 3. Экономика, экология. Вып. 4. -С. 82.

27. Демсец Г. Фирма в экономической теории: Тихая революция/Г. Демсец//Электронный ресурс:<http://ecomap.narod.ru/library/quiet.htm>
28. Добрынин В.А. Кооперация в сельском хозяйстве: Лекция для студентов и слушателей курсов повышения квалификации/В.А. Добрынин//Моск. с.-х. акад. им. К.А. Тимирязева, экон. фак., учеб.-консульт. и науч.-произв. центр «Земля России». -М.: Изд. МСХ. -1996.
29. Доклад «Культурные факторы модернизации»/Фонд «Стратегия 2020». Авторы доклада: А.А. Аузан (руководитель проекта), А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. -Москва, Санкт-Петербург, 2011.
30. Захаров А.Н. Анализ каналов распределения сельскохозяйственной продукции в Белгородской области/А.Н. Захаров//Маркетинг в России и за рубежом. -2002. - № 6.
31. Зубаревич Н.В. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем?/Независимый институт социальной политики. -М.: Поматур, 2005. ➡
32. Иерархический анализ социально-экономических систем. Подходы, модели, приложения: в 2 ч./под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.К. Перского. -Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2011. -Ч. I. -412 с.
33. Изменения как колея: А. Аузан об экономических болезнях России, 2013.//Электронный ресурс:<http://theoryandpractice.ru/posts/8171-auzan>
34. Институциональная экономика//Противоречия, связанные с измерением транзакционных издержек/К. Менар, под общей редакцией А. Олейника: учебное пособие. -М.: ИНФА, 2005. -Гл. 1.3; 7. -С. 138-143.
35. Институциональная экономика: новая институциональная экономика, теория, учебник/под ред. А.А. Аузана. - Моск. гос. университет им. Ломоносова, экон. фак. -М.: ИНФРА-М, 2005. -416 с.
36. Иншаков О.В. Предприятие и фирма: единство, различие и стратегия развития в контексте эволюционной экономики/О.В. Иншаков//Пленарные доклады седьмого Всероссийского симпозиума. Стратегическое планирование и развитие предприятий./Под ред.; чл.-кор. РАН Г.Б. Клейнера. -М.: ЦМЭМИ РАН, 2006.
37. Иншаков О.В. Эволюционная экономика и экономическая генетика/О.В. Иншаков//Эволюционная теория, инновации и экономические изменения: VI Междунар. симпоз. по эволюц. экономике (г. Пущино, 23-24 сент. 2005 г.). -М.: Институт экономики РАН. 2005. -С. 55.



38. Карпов Ю.А. Развитие транзакционного сектора российской экономики/автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. -Волгоград. -2008. -С. 6. ►►
39. Карпов Ю.А. Состояние транзакционного сектора Южного федерального округа/Ю. А. Карпов//Вестник Волгоград-ского государственного университета. -Сер. 3. Экономика. Экология. -2008. -№ 1 (12). -С. 123-126: Ил.: 2 табл. -Библиогр.: С. 126.
40. Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: селекция, проектирование или протезирование/Постсоветский институционализм/под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. -Донецк: Каштан, 2005.
41. Клейнер Г.Б. Системное управление в трансформирующейся экономике, доклад, Москва, 2013//Электронный ресурс <http://www.kleiner.ru/profes/prez.html>
42. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. -М.: Издательство «Дело» АПХ, 2008. -С. 20-21. ►►
43. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. ЦЭМИ РАН. -М.: Наука, 2004. -240 с. ►►
44. Коварда В.В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России /В.В. Коварда, Е.В. Безуглая//Молодой ученый. -2013. -№ 8. -С. 194-197. ►►
45. Коммонс Дж. Институциональная экономика/Дж. Коммонс -пер. с англ. Курышевой А.А.//Электронный ресурс: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>
46. Коммонс Дж. Институциональная экономика/Дж. Коммонс -пер. с англ. Курышевой А.А.//Электронный ресурс: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>
47. Кондрашова Е.А., Табурчак А.П. Транзакционные издержки как материализация помех в связующих процессах предприятий/Е.А. Кондрашова, д-р экон. наук, доцент, А.П. Табурчак, канд. экон. наук, ст. преподаватель//Электронный ресурс: <http://region.cs-alternativa.ru/text/872>
48. Коновалов А.А. Транзакционные издержки поиска информации/А.А. Коновалов, Е.В. Попов. -Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006. ►►
49. Коропецкий И.С. Сектор транзакций в современной Украине/И.С. Коропецкий//Экономика Украины. -1997. -№ 7. -С. 49.

50. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Р. Коуз -перевод с англ. Б. Пинскера. -М.: Дело ЛТД при участии изд-ва Catallaxy, 1993. -С. 192.
51. Кузьминов Я.И. Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии. Тезисы. -М.: ГУ ВШЭ, 2000. -32 с.
52. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов/Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. -М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. -442 с.
53. Кузьминов Я.И. Тезисы о коррупции. -М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
54. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекций по институциональной экономике «Теория институтов. Типология транзакционных издержек» / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич // Электронный ресурс:<http://www.hse.ru/kouzmaninov/lectures>
55. Кундиус В.А. Экономика АПК: учебное пособие/В.А. Кундиус. -Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007. -669 с. ➡➡
56. Маевский В.И. Эволюционная теория и институты/В.И. Ма-евский//Вестник Государственного университета управ-ления 2001. -Серия «Институциональная экономика». -№ 1 (2). -С. 19.
57. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономи-ческое равновесие/С. Малахов//Вопр. экономики. -1998. -№ 11.
58. Малахов С.В. Транзакционные издержки, экономический рост и предложение труда/С.В. Малахов//Вопросы экономики. -2003. -№ 9. -90 с. ➡➡
59. Маркелов А.Ю. Трансформация теории фирмы/А.Ю. Маркелов//Известия Оренбургского государственного аграрного университета. -Оренбург, 2009. -№ 1 (21). -С. 210. ➡➡
60. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований/К. Менар//Институциональная экономика: учебник/под общ. ред. А. Олейника. -М.: ИНФРА-М, 2005. -С. 113-151.
61. Менгер К. Основания политической экономии/Карл Менгер//Электронный ресурс: <http://ek-lit.narod.ru/mensod.htm>
62. Меткаф Дж. С. Потребление, предпочтения и эволюционный подход/Дж. С. Меткаф//Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов. -М.: Дело, 2007. -С. 105.

63. Меткаф Дж. С. Потребление, предпочтения и эволюционный подход/Дж. С. Меткаф//Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов. -М.: Дело, 2007. -С. 105.
64. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной оценки культур // Hofstede, Geert, 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2.// <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. DOI: 10.9707/2307-0919.2014. Перевод с английского В. Б. Кашкина.
65. Найшуль В. Назад в будущее//Доклад «Культурные факторы модернизации», авторами которого являются А.А. Аузан, А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. Москва, Санкт-Петербург, 2011.
66. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015). Ст. 346.1; 346.2.
67. Норт Д. // Понимание процесса экономических изменений// Монография. — пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.
68. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение//Тезис. -Т. 1. -Вып. 2. -М., 1993. -С. 73.
69. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества/пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. -М.: Изд. Института Гайдара, 2011. -480 с. ➡
70. Основные социально-экономические характеристики Омской области: Статистический сборник // Система национальных счетов // Счет производства по видам экономической деятельности Омской области в 2001-2013 годах. — Федеральная служба государственной статистики: Стат. сб. / Омкстат. — Омск, 2001–2015 гг.
71. Основные социально-экономические характеристики Омской области: Статистический сборник // Система национальных счетов // Счет производства по видам экономической деятельности Омской области в 2001-2012 годах. Федеральная служба государственной статистики. — С. 18.

72. Перекрестова Л.В. Финансовое управление оборотными активами и контрактными отношениями агроформирований/Л.В. Перекрестова, Л.В. Попова, Ю.В. Кусмарцева. -Волгоград: Волгогр. гос. с.-х. акад., 2007. ►►
73. Петриков А.В. Тенденции развития сельского хозяйства и направления современной агропродовольственной политики России//Труды вольного экономического общества России. -Москва, 2015. т.195.-с.695 ►►
74. Половинкина Н.В. Методологические основы анализа транзакционных издержек/В журнале Вестник Нижегородского государственного университета. - 2005. -№ 1.
75. Попов Е.В. Оценка информационных ресурсов предприятий/Е.В. Попов, И.С. Кац. -Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. -С. 6.
76. Попов Е.В. Транзакционная функция/Е.В. Попов//Общество и экономика. -2007. -№ 9-10. -С. 212-225. ►►
77. Попов Е.В., Власов М.В., Веретенникова А.Ю. Прозрачность транзакционных издержек/Е.В. Попов,М.В. Власов, А.Ю. Веретенникова//Вестник УРФУ. Серия экономика и управление. -2011. -№ 1. -С. 4-13. ►►
78. Постановление Правительства Омской области от 15.10.2013 № 252-п «Об утверждении государственной программы Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области».
79. Постановление Правительства РФ от 02.06.2008 № 420 «Об утверждении положения о Федеральной службе государственной статистики».
80. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).
81. Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации/Материалы Российского научного экономического собрания (Москва, 19-20 октября 2007 г.). -М.: Научный эксперт, 2008. -1080 с.
82. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб./Омский облкомстат. -Омск, 2004. -46 с.
83. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб./Омкстат. -Омск, 2005. -54 с.

84. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб./Омкстат. -Омск, 2007. -54 с.
85. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб./Омкстат. -Омск, 2008. -72 с.
86. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб./Омкстат. -Омск, 2001-2012. -73 с.
87. Радаев В.В. Общество и реформы/В.В. Радаев//Общественные науки и современность. -1999. -№ 6. -С. 5 -19. ►►
88. Распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 № 1021-р (ред. от 28.08.2012) «Об утверждении Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011 - 2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции».
89. Селезнев А.З. Становление рынка и его инфраструктуры/А.З. Селезнев//Экономист. -1993. -№ 9.
90. Сергиенко Я.В. Современные корпоративные стратегии: роль специализации и транзакционных издержек/Я.В. Сергиенко//Российский журнал менеджмента. - 2004. -Т. 1. -№ 3. -С. 34.
91. Современные технологии в мясном птицеводстве/В. Фисинин//Электронный ресурс: официальный сайт «Птицепром»<http://www.webpticeprom.ru/ru/articles-processing-production.html?pageID=1177395183>
92. Стукач В.Ф. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка: монография/В.Ф. Стукач, Е.А. Гришаев. -Омск: Изд-во ОмГАУ, 2008. -224 с. ►►
93. Стукач В.Ф. Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях: монография В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова. -Омск: Изд-во ФГОУ ВПО «ОмГАУ», 2008. -С. 148. ►►
94. Стукач В.Ф. Региональная инфраструктура АПК: учеб. пособие/В.Ф. Стукач. - М.: Колос -С, 2012. С. 49-50. DOI: 10.17513/пр.117 ►►
95. Стукач В.Ф. Рыночная информация и «продуктовые цепочки»/В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова//Экономика сельского хозяйства России. -2005. -№ 5.
96. Тамбовцев В.Л. Введение в институциональный анализ: учеб. пособие/под ред. В.Л. Тамбовцева. -М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. -178 с.

97. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений/Тамбовцев В.Л.//Общественные науки и современность. -2001. -№ 5. -С. 25-38. ►►
98. Триандис Г.К. Культура и социальное поведение = Culture and social behavior/Г.К. Триандис. -Москва: Форум, 2011. -384 с.
99. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контракция. -СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. -С. 27.
100. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
101. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».
102. Фадеев О.П. Хозяйственные уклады в современном российском селе/О.П. Фадеев//Социс. -2007. -№ 11. -С. 64-69.
103. Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола/под редакцией В. Л. Тамбовцева. -М.: Эконом. факультет. ТЕИС, 1998. -152 с.
104. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
105. Ферару Г.С., Зернаев А.С. Теоретико-методологический анализ влияния институциональных условий на развитие социально-экономической системы - Региональная экономика. УЭКС.-2012. -№8. ►►
106. Финансы сельскохозяйственных предприятий (текст)/М.Л. Лишанский и др. - М.: КолосС, 2003. -376 с. -С. 171-172. ►►
107. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К./Кластерно-сетевое представление транзакционного сектора экономики региона/Е.Н. Фрейман, Ю.К. Перский. - Фундаментальные исследования. -2014. -№ 9. -С. 158.
108. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К. Транзакционный сектор предприятия: объект и предмет исследования/Е.Н. Фрейман., Ю.К. Перский//Журнал экономической теории. -2013. -№ 1. -С. 164-167. ►►
109. Фролов Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазикузнецкой традиции/Д.П. Фролов//Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). -Том 2. -№ 4. -2011. -С. 6-13.

110. Харт О.Д. Неполные контракты и теория фирмы/Природа фирмы//под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж.Уинтера. -М.: Дело, 2001. -С. 206-236.
111. Хасанов И.Ш. Трансакционный сектор экономической системы: национальное счетоводство общественного воспроизводства/И.Ш. Хасанов//автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук -ГОО ВПО Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. -Челябинск, 2009. ➡➡
112. Шаститко А.Е. Неоинституционализм//Шаститко А.Е./Вестник МГУ. -1997. -№ 6. -С. 5-11.
113. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория/А.Е. Шаститко. -М.: ТЕИС: экон. фак. МГУ, 2002. -С. 59.
114. Шаститко А.Е. Внешние эффекты и трансакционные издержки/А.Е. Шаститко. - М.: ТЕИС:Экон. фак. МГУ, 1997. -С. 47
115. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации)/А.Е. Шаститко//Вопр. экономики. -1997. -№ 7. -С. 65-76.
116. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций: учеб. пособие/А.Е. Шаститко -М.: ИНФРА-М, 2007. -303 с. ➡➡
117. Шкрябина А.Е. Тенденции и особенности развития трансакционного сектора в экономике России/автореф. диссертации к.э.н. -Саратов, 2012. ➡➡
118. Шумакова О.В. Управление трансакционными издержками в системе аграрного рынка региона//автореферат д.э.н. -Новосибирск, 2011. -48 с. ➡➡
119. Шумакова О.В. Формирование базы данных для системы рыночной информации на аграрном рынке//Материалы Третьего межрегионального информационного конгресса «Роль регионов в реализации Стратегии развития информационного общества в РФ», 2008. -С. 123.
120. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. -М.: Дело, 2000. -С. 29-30.
121. Экономика сельского хозяйства: учебник для студентов высших учебных заведений/Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агир-бов, Н.А. Серова и др. -М.: ЮРКНИГА, 2004. -384 с. ➡➡
122. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации/Ф. Эмар-Дюверне//Вопросы экономики. -1997. -№ 10. -С. 104-116.

123. Эрроу К. Информация и экономическое поведение/К. Эрроу//Вопросы экономики. -1995. -№ 5. -С. 101
124. Яковлев А. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики. -М., 1998.
125. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации не денежных транзакций/А. Яковлев//Вопросы экономики. -2000. -№ 1.
126. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets/Y. Barzel//Journal of Law and Economics, 1982, v. 25, # 1.
127. Chueng S. N. S. The contractual nature of the firm/S. N. S. Chueng//Journal of Law and Economics, 26 (1983): 1.
128. Dahlman J. The problem of externality/J. Dahlman//Journal of Law and Economics, 1979, v. 22, # 1.
129. Demsetz, Harold. The Cost of Transacting/Harold Demsetz//Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82. № 81. P. 33-53.
130. Feige, Edgar L. 1990. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach.» World Development 18 (7):989-1002.
131. Hansmann H. The ownership of the firm/H. Hansmann//Journal of Law, Economics, and Organization, 1988, v. 4, # 2
132. Hofstede, G. (1980). Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.
133. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded third edition. New York: McGraw-Hill.
134. Inglehart, R. (2000). Culture and democracy. In: L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress (pp. 80-97). NY: Basic Books.
135. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure/M.C. Jensen, W.H. Meckling//Journal of Financial Economics, 1973, v. 3, # 5.
136. Jones G.R., Hill CWL Transaction Costs Analysis of Strategy -Structure Choice/G.R. Jones, CWL Hill//Strategic Management Journal -V/9 p/160.
137. Langolios R.N. Rationality, institutions and explanation. Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics/Cambridge University Press, 1990.



138. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity./P. Milgrom, J. Roberts//In: Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. Cambridge, 1990.
139. North, D. Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870-1970/D. North, J. Wallis//Long-term factors in American Economic Growth. Vol.51 of the Income and Wealth Series/Ed. By S. Engerman and R. Gallman -Chicago: University Chicago Press, 1986.
140. Peter Drucker Challenge management in 21 century Задачи менеджмента в 21 веке «Новые реалии и стратегия организации». -261 с. -С. 67
141. Pricewaterhouse Coopers (PwC)//Российский обзор экономических преступлений за 2014 год.//Электронный ресурс: [http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime\\_survey\\_2014.pdf](http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf)
142. Rokeach, M. (1973). The nature of human values. New York: Free Press.
143. Rutherford M. Institutions in Economics. The Old and The New Institutionalism/M. Rutherford/Cambridge. 1995. P. 135.
144. Stigler G.J. The economics of information./G.J. Stigler//Journal of Political Economy, 1961, v. 69, # 2.
145. Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Stanley Engerman and Robert Gallman (eds.) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.

<b>Item Type:</b>	MPRA Paper
<b>Original Title:</b>	Неформальные институты транзакционного сектора региона: агроэкономический аспект
<b>English Title:</b>	Informal institutions transaction sector of the region: the agro-economic aspect

<b>Language:</b>	Russian
<b>Keywords:</b>	Неформальные институты, Организационное поведение, Культура, Хофстеде
<b>Subjects:</b>	<a href="#">I - Health, Education, and Welfare &gt; I2 - Education and Research Institutions</a> <a href="#">I - Health, Education, and Welfare &gt; I2 - Education and Research Institutions &gt; I24 - Education and Inequality</a> <a href="#">I - Health, Education, and Welfare &gt; I3 - Welfare, Well-Being, and Poverty &gt; I32 - Measurement and Analysis of Poverty</a> <a href="#">O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth &gt; O3 - Innovation ; Research and Development ; Technological Change ; Intellectual Property Rights</a> <a href="#">O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth &gt; O3 - Innovation ; Research and Development ; Technological Change ; Intellectual Property Rights &gt; O31 - Innovation and Invention: Processes and Incentives</a> <a href="#">O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth &gt; O3 - Innovation ; Research and Development ; Technological Change ; Intellectual Property Rights &gt; O32 - Management of Technological Innovation and R&amp;D</a> <a href="#">O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth &gt; O3 - Innovation ; Research and Development ; Technological Change ; Intellectual Property Rights &gt; O33 - Technological Change: Choices and Consequences ; Diffusion Processes</a> <a href="#">O - Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth &gt; O3 - Innovation ; Research and Development ; Technological Change ; Intellectual Property Rights &gt; O35 - Social Innovation</a>
<b>Item ID:</b>	74143
<b>Depositing User:</b>	Виктор Федорович Стукач

<b>Last Modified:</b>	29 Sep 2016 04:36
<b>Last Modified:</b>	28 Sep 2016 16:19
<b>URI:</b>	<a href="https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/74154">https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/74154</a>

# Informal institutions transaction sector of the region: the agro-economic aspect

Anikina, Nadejda and Stukach, Victor (2016)

Неформальные институты транзакционного сектора региона:  
агроэкономический аспект

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"Omsk State Agrarian University", 1, Institutskaya sq., Omsk, 644008,  
Omsk

Бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Омский государственный аграрный университет имени П.А.  
Столыпина»  
Moskwa (2016)

**Abstract.** *Examines the mechanism of management of transaction expenses in the context of the management of cultural codes of the economy, formation of a stable vector of their development. Based on the analysis of the empirical material revealed trends regarding the ratios in the dynamics of the share of transaction sector and the qualitative development of the regional economy, the dynamics of the share of internal transaction costs, changes in the level of uncertainty in the external environment. The monograph is addressed to employees of regional administrations, experts in market research, researchers, teachers and students of agricultural universities.*

**Аннотация.** В монографии исследуются неформальные институты транзакционного сектора региона. Проведен анализ основных форм взаимодействия формальных и неформальных институтов, особенностей их функционирования, влияния институтов на поведенческие установки. Рассмотрены неформальные институты с позиции социокультурных характеристик, определены параметры культурных кодов экономики с учетом специфики сельскохозяйственной отрасли, выявлены предпосылки,

*формирующие основной массив транзакционных издержек. Рассматривается механизм управления транзакционными издержками в контексте регулирования культурных кодов экономики, формирования устойчивого вектора их развития. На основе анализа эмпирического материала выявлены тренды, касающиеся соотношений в динамике доли транзакционного сектора и качественного развития экономики региона, динамике доли внутренних транзакционных издержек, изменения уровня неопределенности внешней среды. Монография адресована работникам региональных органов управления, специалистам по изучению рынка, научным работникам, преподавателям и студентам аграрных вузов.*

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Книга базируется на материалах многолетних исследований научной школы «Проблемы развития инфраструктуры агропромышленного комплекса Сибирского региона». В соответствии с поставленной целью авторы исследовали методологические и практические аспекты развития неформальной институциональной структуры агропродовольственного сектора региональной экономики. Рассмотрен транзакционный сектор аграрной экономики региона, определены основные характерные черты его развития. Проанализированы неформальные институты, специфичные для конкретного типа транзакций, формирующие высокие неявные транзакционные издержки. В работе вполне обоснованно отмечается, что тенденцией современной экономики региона является расширение доли транзакционного сектора при незначительном качественном развитии, что приводит к непропорциональному росту транзакционных издержек. На уровне сельскохозяйственных организаций выявлены тенденции к увеличению доли внутренних транзакционных издержек, что отражает стремление к закреплению бондиговых связей (связей, основанных на доверии) и к снижению неопределенности внешней среды.

К неэкономическим факторам, формирующим транзакционные

издержки, авторы традиционно относят неформальные институты и отрицательные практики, которые, с одной стороны, являются рукотворными, с другой — в качестве заданных, влияют на поведенческие установки. Исследование неформальных институтов с позиции социокультурных характеристик позволило определить параметры культурных кодов экономики, выявить основные предпосылки «эффекта колеи» (path-dependence problem), формирующие трансакционные издержки. В свете современных представлений институциональной экономики (А.А. Аузан и др.) признаком неформального института является то, что он поддерживается не государством, а за счет воздействия индивидов друг на друга, то есть гарантом соблюдения пра

вила является не специализирующийся на этой функции орган, а каждый член общества. Например, неформальным институтом является «склонность россиян к отрицанию стандартов, поиск нетипичных решений». В монографии предлагается концепция совершенствования институциональной структуры регионального агропродовольственного рынка, сокращение транзакционных издержек, обусловленных административными барьерами и сокращением числа неэффективных посредников. Практика показала, что неудачи реформ на постсоветском пространстве, в странах так называемого социалистического лагеря, во многом были обусловлены невниманием к институциональным аспектам преобразований и отсутствием разработанных подходов к построению эффективной институциональной структуры рыночного хозяйства. Отсутствие традиций частного предпринимательства и демократических институтов государственного регулирования, противоречивое законодательство и низкая правовая культура населения, а также несовершенство других институтов рынка привели к резкому падению эффективности агропромышленного производства. Ход реформ попал в зависимость от уровня развития институтов и обнаружил, что в долгосрочном периоде институты рынка выступают фундаментальными факторами функционирования экономической системы, так как способствуют решению проблем координации и снижению неопределенности хозяйственной деятельности.

Эффективная институциональная структура рыночного хозяйства выступает формирующей основой экономического развития и является важнейшим фактором экономического роста. Поэтому сегодня актуальным направлением экономических исследований является становление и развитие рыночных институтов агропродовольственного рынка и его институциональной структуры.

Необходимость исследования проблем институциональной структуры агропродовольственного рынка в масштабе региона обусловлена тем, что регион — это автономная саморазвивающаяся социальная система, а институциональная структура

рынка – важный фактор эффективного воспроизводственного процесса на территории региона. От того, насколько оптимальной является эта структура, в значительной степени зависит эффективность функционирования агропродовольственного рынка и региональной экономики в целом. Развитие адекватной институциональной структуры агропродовольственного рынка способствует стабильности региональной экономики, повышению конкурентоспособности региона, решению проблем продовольственной безопасности и достижению оптимального уровня обеспеченности населения продовольствием. Между тем в настоящее время агропродовольственные рынки регионов России характеризуются высоким уровнем транзакционных издержек, монополизмом, высокой долей импорта, что свидетельствует о проблемах в их институциональном развитии.

Вместе с тем авторы отмечают, что институциональные проблемы развития региональных агропродовольственных рынков остаются недостаточно исследованными, особенно институциональная структура конкретных региональных рынков с точки зрения возможности их регулирования. В работе предложены практически ориентированные направления деятельности по анализу и оценке состояния базовых составляющих институциональной сферы, среди которых транзакционный сектор аграрной экономики региона, формальные и неформальные институты, транзакционные издержки в реальном секторе аграрной экономики, механизм регулирования. Разработки базируются на фундаментальных исследованиях современных отечественных и зарубежных авторов. Авторы с



помощью специфического исследовательского инструментария, с одной стороны, обеспечивают возможность оценить в агрегированных показателях уровень развития как неформальных институтов, так и производственной сферы сельского хозяйства территорий, с другой — тенденции формирования культурного кода и механизм регулирования трансакционных издержек в институциональной сфере. Актуальной для сельскохозяйственного производства является проблема налаживания институтов культурного взаимодействия в подготовке кадров и обеспечения занятости населения. Это особенно актуально в согласовании действий органов власти, учебных заведений, потребителей и продавцов на рынке труда. Работа имеет практическую значимость и научную новизну, так как содержит постановку новой проблемы, дает обоснование предложений, в частности, уточнена концепция, предложен механизм формирования неформальных институтов. Содержит методические рекомендации муниципальным и региональным органам управления по регулированию институционального развития. Работа базируется на изучении литературных источников, анализе нормативных актов федерального и регионального уровней, использовании статистических данных, анализе сложившейся практики. Это позволяет судить о достоверности полученных результатов. Стиль изложения соответствует уровню научной работы.


Авторы монографии — Аникина Н.А., кандидат экономических наук, руководитель группы практики бюджетирования и управленческого учета ЗАО «Агентство прямых инвестиций» (г. Москва), и доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Омского государственного аграрного университета им. П.А.

Столыпина Стукач В.Ф. — адресуют книгу работникам центральных и региональных органов управления в сфере АПК, работникам аппаратов управления муниципальных районов и сельских поселений. Работа представляет интерес для руководителей и специалистов агропромышленных предприятий, ее можно рекомендовать студентам направлений подготовки «Менеджмент и маркетинг», «Экономика» в процессе изучения дисциплин и тем, касающихся государственного и муниципального управления, менеджмента, региональной инфра-структуры, экономики труда и др.

Цыганков Владимир Алексеевич, доктор  
экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой «Организация и управление  
наукоемкими производствами» Омского  
государственного технического университета

## 1. Трансакционный сектор аграрной экономики региона

### 1.1. Экономическая сущность и классификация трансакционных издержек

 Экономическая сущность трансакционных издержек

Сегодня многими экономистами признан тот факт, что медленный экономический рост связан с высоким уровнем трансакционных

издержек. «Очевидно, что российская экономика уже достигла, в определениях Д. Норта, уровня, когда «обслуживание сделок поглощает огромные ресурсы», но никак не может перейти к фазе, «когда производительность, связанная с выигрышем от торговли, возрастает еще больше» [58]. Причиной отмеченных процессов является высокий уровень трансакционных издержек, связанный с неэффективным функционированием рыночных механизмов, институтов. С позиции институциональной теории [2], трансакционные издержки, с одной стороны, — сложившиеся параметры отношений между субъектами, потери при рыночных трансакциях, с другой — результат действия общих правил — институтов.

Отсюда следует, что чем эффективнее в эволюционном аспекте экономические институты, тем в большей мере способствуют они минимизации трансакционных издержек [56].

Первое научное осмысление феномена трансакционных издержек предпринял в конце 30-х годов XX века американский экономист Рональд Коуз. В статье 1937 года «Природа фирмы» Р. Коуз определил трансакционные издержки как «рыночные издержки», «издержки функционирования рынка, издержки пользования механизмом цен» [50].

Очередным этапом в развитии теории трансакционных издержек стали 1950-е годы: в работах ученых этого периода, среди которых экономисты Кеннет Эрроу, Джордж Стиглер, Армен А. Алчиан, Гарольд Демсец, Оливер Уильямсон, издержки функционирования фирмы и рынка противопоставлялись трансформационным издержкам. Последний вид издержек — произ-



водственные издержки — отражает затраты на изменение физических свойств материалов, используемых в производственном цикле. К категории транзакционных отнесены издержки функционирования фирмы для успешного размещения ресурсов и передачи прав собственности.

К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации всей экономической системы. Он сравнивал действие транзакционных издержек в экономике с действием диссипативных сил в механике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот.

В трактовке Д. Норта транзакционные издержки состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению.

Дж. Джоунс, С. Хилл [136], У. Николсон связывают транзакционные издержки с затратами, возникающими в ходе исполнения сделки, затратами на переговоры, оплатой услуг посредников; А. Алчиан, Г. Демсец [4], Дж. Стиглер выделил среди них «информационные издержки» [144], О. Уильямсон — «издержки оппортунистического поведения», М. Дженсен и У. Меклинг — «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения» [135], Й. Барцель — «издержки измерения» [126], П. Милгром и Дж. Роберт — «издержки влияния», Г. Хансманн — «издержки коллективного принятия решений» [131]. К. Далман включил их в состав «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты и выполнения контракта» [128], издержки измерения количества и качества товаров [127], издержки по преодолению административных барьеров [51, 52, 53, 124]. Это свидетельствует о многообразии их форм, что, в свою очередь, затрудняет поиск методов к их измерению.

В российской исследовательской практике одним из распространенных понятий транзакционных издержек является определение В.А. Тамбовцева. Транзакционные издержки рассма-

триваются как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п), необходимые для отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе» [96]. Аналогичной трактовки придерживаются другие авторы, которые выделяют трансформационные и транзакционные издержки, первые связаны с изменением или воспроизводством благ, вторые — с изменением и воспроизводством «правовых» характеристик [35].


Широкое определение дает А.В. Шашитко, понимая под указанными издержками затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидом обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности, принятых в обществе [113, 114, 115].

Альтернативная сущность транзакционных издержек подчеркнута С. Малаховым, где указанные издержки — это разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемой покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска информации, ожидания или производства [57].

Таким образом, экономическую сущность транзакционных издержек можно привести к следующему:

1. Издержки, связанные с обеспечением процесса рыночной деятельности предприятия в системе институциональных взаимоотношений;
2. Издержки, возникающие в процессе внутрифирменной координации процессов деятельности;
3. Транзакционные издержки, выраженные в форме потери части выручки от неэффективного функционирования институтов;
4. Транзакционные издержки могут выступать не только в явной, но и в неявной форме.

---

	<b>Классификация транзакционных издержек</b>	Множественные подходы к пониманию сущности транзакционных издержек определяют их различные классификации. К. Менар выделяет следующие транзакционные издержки:
---	--	--

---

- издержки вычленения, вызванные различной степенью технологической делимости производственных операций;
- информационные издержки, включающие издержки кодирования стоимости передачи сигнала, издержки расшифровки и издержки по обучению пользованию информационной системой;
- издержки масштаба обусловлены существованием систем обезличенного обмена, требующего системы обеспечения соблюдения контрактов;
- издержки оппортунистического поведения [60].

П. Милгром и Дж. Робертс разделяют трансакционные издержки на две категории: издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией [138].

Координационные издержки включают в себя:

- издержки определения деталей сделки и контракта. Данные издержки представляют собой обследование рынка с целью определения качественных характеристик предложения;
- издержки определения партнеров. Они связаны с изучением контрагентов, с которыми планируется осуществить сделку;
- издержки непосредственной координации. Данные издержки включают издержки ведения переговоров, заключения контракта.

Мотивационные издержки представляют собой альтернативную составляющую трансакционных издержек, включают в себя:

- издержки неполноты информации. Ограниченная рациональность субъектов не обеспечивает полноту и достоверность информации, что в свою очередь влияет на принятие решений и результат трансакции;
- издержки, связанные с преодолением оппортунистического поведения.

Под оппортунизмом понимается преследование своих интересов посредством асимметричного информационного распределения. Данный вид издержек возникает при осуществлении всех видов трансакций: внутрифирменных, внешних и трансак-

ций рационализации. Сокращение издержек, связанных с оппортунистическим поведением, возможно путем реализации контрольных функций.

Дж. Уоллис и Д. Норт классифицировали транзакционные издержки по отношению к контрактному процессу, таким образом, выделены транзакционные издержки, возникающие до сделки, в ее процессе и после ее совершения.

Классификация транзакционных издержек Э. Фуруботна и Р. Рихтера построена в зависимости от той сферы, в которой данные издержки возникают:

- рыночные транзакционные издержки, к которым относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, контроля и мониторинга;
- управленческие транзакционные издержки, возникающие в процессе управления и координации;
- политические транзакционные издержки, связанные с взаимодействием с политико-правовой средой.

В классификации Эггертссона выделены следующие группы транзакционных издержек:

- издержки поиска информации, требуемой для осуществления сделки, например, на поиск контрагентов, цены, сведений о товарах и услугах и др.;
- издержки ведения переговоров. Ведение переговоров ведет к выяснению «true position», т.е. определение истинного положения, в границах которого определяются параметры сделки;
- издержки заключения сделки, которые определяются затратами на непосредственное заключение контракта и прогнозирование ситуации, где предусмотрены всевозможные альтернативы развития событий;
- издержки мониторинга. Данные издержки возникают после заключения контракта и связаны с контролем его исполнения;
- издержки на принуждение. Принуждением к выполнению сделки в случае уклонения одного из участников сторон выступают правовые и судебные институты. Это государственные органы, профессиональные, общественные саморегулируемые организации;



- издержки на защиту прав собственности. Представляют собой издержки на защиту своих интересов при осуществлении сделки. К ним также отнесены налоги, взятки и др. [120].

О. Уильямсоном транзакции оценены по их частоте и по степени специфичности активов.

1. Разовый или элементарный обмен на рынке.

Такие транзакции являются разовыми и простыми. Определяющий элемент продажи представлен ценой. Специфичность активов отсутствует.

2. Повторяющийся обмен массовыми товарами.

Часто повторяющиеся транзакции, при которых приобретает доверительное благо и возникает экономия на транзакционных издержках.

3. Повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы.

При использовании специфического актива в рамках одной конкретной транзакции доход устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. В результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент ограничен в последующем выборе партнера.

4. Инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы.

Идиосинкратический актив — актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще, или его ценность становится ничтожной. Разнообразие научных подходов в определении экономической сущности и классификации транзакционных издержек свидетельствует о продолжающемся научном развитии понятийного аппарата данной категории, а также о необходимости поиска предпосылок возникновения указанных издержек на уровне транзакций.

Экономическую сущность транзакционных издержек можно привести к следующему. Транзакционные издержки представляют собой издержки, связанные с координацией процессов рыночных отношений как во внешней среде, так и в рамках

иерархической структуры фирмы, а также неявные издержки, выраженные в виде потерь в результате всех видов трансакций.

## 1.2. Асимметричность трансакций и институты регулирования



### Понятие трансакций

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот ученым Дж. Коммонсом в 1931 году, представителем старого институционализма: «Трансакции — это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» [45]. Дж. Коммонс выделял три вида трансакций: трансакция сделки, трансакция управления, трансакция рациионирования. «Трансакции, как следует из исследований экономической теории, могут быть сокращены до трех видов экономической деятельности, отличающиеся как трансакции ведения переговоров, управленческие трансакции и трансакции нормирования. Трансакции ведения переговоров происходят из знакомой формулы рынка, которая во время ведения переговоров перед тем, как товары обменяны, состоит из лучшей пары покупателей и лучшей пары продавцов на этом рынке» [46].

Экономическая сущность трансакции состоит в том, что каждый его участник, осуществляя акт мены, получает какое-либо приращение ценности к ценности существующего набора благ [62]. «Небесплатность» трансакций формирует затраты на их осуществление. Управление и координация деятельности экономических субъектов, по определению Дж. Коммонса, исходя из того, что участники каждой трансакции контролируемы, раскрывает возможности выявления резервов снижения трансакционных издержек.

Изменение трансакционных издержек, как отмечает О. Уильямсон, изменяет систему отношений между субъектами рынка, т. е. институциональную структуру рынка. В этом взаимодействии состоит дуализм трансакционных внутренних (организационных) и внешних (рыночных) издержек.

Рыночная транзакция предполагает одинаковый правовой статус участников. В терминах геометрии это горизонтальная транзакция. Для осуществления рыночной транзакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов. Рыночная транзакция представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон.

Управленческая транзакция, в отличие от рыночной, предполагает правовое преимущество одного из ее участников. Данный вид транзакции основан на отношениях управления — подчинения. Ее также можно охарактеризовать как вертикальную. Специфика транзакции управления заключается в том, что она проявляется в иерархической системе взаимоотношений ее участников.

Третий тип транзакции — рационирующая, которая также предполагает асимметричность правового статуса контрагентов, как и управленческая, но при этом одна из сторон наделена полномочиями принятия решений. Как правило, такими полномочиями наделен коллективный орган, выполняющий функции спецификации прав собственности. Для рационирующей транзакции свойственны сложные способы принятия решений, при которых инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона.

В качестве примера рационирующей транзакции можно привести взаимодействие судебной и налоговой систем. В рамках внутрифирменных взаимоотношений это взаимодействия между советом директоров, правлением и руководителем организации.

Важно отметить, что транзакции не осуществляются в чистом виде — только по принципу горизонтальной или вертикальной. На симметричность влияют транзакционные издержки, определяющие, по сути, тип транзакции.



Например, рыночная транзакция формально считается симметричной и осуществляется при равноправии сторон. При этом в процессе осуществления сделки может возникнуть ряд препятствий, связанных с установлением цены, определением качества. В ней преобладают транзакционные издержки ведения переговоров, издержки измерения качества товаров/услуг, в отношении которых совершается сделка, спецификации и защиты прав собственности на ресурс.

В силу ограниченной рациональности, присутствия фактора оппортунизма в рыночной транзакции могут возникать признаки монополии, когда одна сторона, используя свои преимущества, снижая свои транзакционные издержки, диктует условия другой стороне. Как утверждает Дюркгейм, «в договоре не все оговорено», из этого следует, что транзакция в условиях конкуренции несет риск преследования собственных интересов в ущерб другой стороне.

Примером может служить процесс реализации сельскохозяйственной продукции на рынке, когда при рыночной транзакции сельскохозяйственный товаропроизводитель вынужден идти на снижение закупочной цены продукции из-за отсутствия собственных или стабильных каналов сбыта, при необходимости в кратчайшие сроки реализовать продукцию, не потеряв в качестве. Таким образом, возникают ситуации, при которых товаропроизводитель, стремясь снизить издержки в виде недополученной выручки, идет в обход формальным правилам, прибегая к неформальным отношениям.

Управленческой транзакции в большей степени присущи издержки контроля и мониторинга, издержки управления и координации, издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения. При достижении запретительно высокого уровня транзакционных издержек в управленческой транзакции появляются признаки рыночной.

При развитии организации и расширении границ рыночной деятельности возникают высокие издержки управления и контроля. Иерархической структуре также свойственна ограни-

ченная рациональность в силу большого содержания звеньев в цепи передачи информации. В некоторых случаях целесообразно пойти на сделку внутри транзакции управления в рамках иерархической структуры. Например, при запретительно высоких издержках функционального контроля локальным нормативным актом закрепляются ключевые показатели эффективности для достижения определенных результатов и качества работы.

Таким образом, транзакция осуществляется через внутрифирменные институты, главная цель которых — «минимизировать транзакционные издержки, связанные с неопределенностью, а также издержки органичной рациональности и оппортунизма» [99].

Рационалирующая транзакция сопровождается следующими транзакционными издержками: коллективного принятия решений, издержками влияния, издержками мониторинга. Данный вид транзакции возникает как на микроуровне организации, так и в государственных системах.

В рамках данной транзакции инициатива исходит от одной стороны, а решение принимает другая сторона, что сопряжено с транзакционными издержками коллективного принятия решений и влияния. Например, проекты бюджетов формируются органами исполнительной власти, принимаются органами законодательной. В границах фирмы примером является процедура формирования бюджетов структурными подразделениями, согласовываются финансовыми и экономическими службами, утверждение осуществляется руководителем организации.

Из вышеизложенного следует, что наличие высоких, иногда запретительно высоких, транзакционных издержек (издержек недополученной выручки, предупреждения оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности и др.) влияют на тип и симметричность транзакций.


В рыночной транзакции в условиях ограниченной рациональности и оппортунистического поведения партнеров отношения сторон переходят в асимметричные, которые свойственны управленческой транзакции.

В управленческой транзакции в условиях многоступенчатости звеньев и высокой иерархичности структуры формируются запретительно высокие издержки контроля и управления, что влияет на асимметрию сторон и формирует предпосылки возникновения рыночной транзакции.

Запретительно высокие транзакционные издержки являются предпосылками возникновения неформальных институтов с целью преодоления барьеров и ограничений.

Регулирование величины транзакционных издержек достигается как с участием формальных институтов, так и неформальных норм, среди которых безоговорные отношения, имплицитные контракты, нерегистрируемая статистика, недеклалируемые доходы и др. [5].

### 1.3. Транзакционный сектор: понятие, структура

 Понятие транзакционного сектора и подходы к его изучению

Необходимость обращения к транзакционному сектору обусловлена потребностью анализа современной рыночной ситуации, применение результатов которого позволяет снизить асимметричность информации, принять адекватные управленческие решения и оптимизировать структуру транзакционных издержек.

Транзакционный сектор представляет собой совокупность ресурсов, обеспечивающих функционирование видов деятельности, связанных с осуществлением процесса обмена.

Научные исследования в области транзакционного сектора свидетельствуют о существенных затратах, связанных с координацией экономических процессов. Функция трансформации, как и функция транзакции, предполагающая «любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами» [61], требует реальных затрат.

Понятие транзакционного сектора экономики было введено в оборот экономических терминов Д. Нормом и Дж. Уоллисом

в 1986 г. при определении размера транзакционных издержек в американской экономике.

По подсчетам Дж. Уоллиса и Д. Норта, в середине 80-х годов более 45% национального дохода США приходилось на транзакции. При исследовании транзакционного сектора экономики Дж. Уоллис и Д. Норт отнесли к нему финансово-кредитные рынки, торговые, транспортные, юридические, правовые, консалтинговые услуги. В исследовании выделены три фактора повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США: «Транзакционный сектор рос по трем главным причинам: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм; усиление роли правительства в его взаимодействии с частным сектором» [145].

В последние годы транзакционный сектор исследовался в работах С.И. Архиреева, А.А. Блохина [17], И.С. Коропецкого [49], Ю.А. Карпова. В работах С.И. Архиреева в качестве транзакционного сектора выделяются «отрасли, обеспечивающие проведение товарных и финансовых транзакций и осуществляющие деятельность государства в институциональной сфере».

В целом, транзакционный сектор определяется как совокупность транзакционных услуг, образующих «транзакционные отрасли», так и транзакционные издержки, возникающие внутри трансформационных видов деятельности.

Аналогичный подход применяет Д.Н. Владиславлев, определяя транзакционный сектор следующей совокупностью:

1. Транзакционные отрасли;
2. Транзакционные услуги внутри трансформационного сектора;
3. Общественный транзакционный сектор.

Под транзакционными услугами понимается «услуги финансового посредничества, торгового посредничества и услуги по обеспечению безопасности и управления рисками, которые удовлетворяют потребности рыночного взаимодействия, обеспечивающие движение экономических благ между участника-

ми отношений обмена. Сфера транзакционных услуг охватывает только ту часть транзакционных издержек, которые являются объектом рыночных отношений» [20].

В транзакционном секторе выделяется чистый транзакционный сектор, который представлен институтами инфраструктуры финансового рынка. При этом транзакционные услуги оказываются не только частным сектором, но и правительством, осуществляющим законодательную и правоохранительную деятельность в сфере общественного транзакционного сектора.

В исследованиях А.Е. Шкрябиной выявлена функциональная и ролевая сегментация транзакционного сектора, раскрывающая его многоуровневую структуру:

1. Макроинституты, которые определяют границы деятельности всех субъектов транзакционного сектора (общественный и рыночный сегменты);
2. Мезоинституты создают рамки функционирования отдельных отраслей транзакционного сектора (финансовый, торговый, информационно-интеллектуальный сегменты);
3. Микроинституты транзакционного сектора, к которым относятся институты внутрифирменного планирования, маркетинга, менеджмента, консалтинга, адвокатуры и т.д. [117].

Помимо институционального подхода в определении транзакционного сектора, в котором центральным звеном являются категории «транзакционных услуг» и «транзакций» как рыночного, так и нерыночного характера, Ю.К. Перский и Е.Н. Фрейман выделяют иерархический и логистические подходы [108].

Согласно первому подходу роль транзакционного сектора заключается в движении капитала. В состав транзакционного сектора включаются финансовые и информационные услуги.

Иерархический подход к исследованию социально-экономических систем, исходящий из того, что при изучении их механизма функционирования «необходим учет структуры взаимосвязей между элементами системы, учет восходящих и нисходящих, иерархических обратных связей» [32], определяет необходи-



мость рассмотрения взаимодействия государственных и частных транзакционных секторов.


Наряду с указанными подходами также следует выделить качественный подход в исследовании транзакционного сектора и его измерении. Качественные измерения транзакционных издержек определяет транзакционная функция. Она заключена в отражении зависимости транзакционных издержек от количества экономических агентов, а также формальных и неформальных институтов. В этой связи транзакционные издержки пропорциональны количеству экономически активных агентов, заключивших институциональные соглашения с фирмой и обратно пропорциональны количеству формальных и неформальных институтов с соответствующими коэффициентами эластичности [76].

Научный подход в отношении выделения транзакционных отраслей дает основания полагать, что транзакционный сектор (его составляющие) необходимо рассматривать не в отрыве от других секторов, а в составе структуры экономики в целом.

В этой связи транзакционный сектор следует рассматривать не как отдельную количественно измеримую подсистему экономики, а в единстве качественной и количественной сторон [74].

Комплексный подход в изучении транзакционного сектора позволяет оценить взаимовлияние транзакционного сектора и других отраслевых подсистем, их воздействие на экономику в целом [107].

---



### Состав и структура транзакционного сектора

---

Учитывая всю совокупность научных подходов в определении экономической сущности транзакционного сектора, выделим его ос-

новные составляющие.

1. Транзакционные отрасли рыночного сектора экономики. Это отрасли, обеспечивающие транзакции на рынке.

К рыночным услугам сектора отнесены: строительство, оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств,

гостиницы и рестораны, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

2. Государственный транзакционный сектор. К нерыночным услугам государственного транзакционного сектора отнесены затраты на государственное управление и обеспечение военной безопасности.

3. Отраслевой транзакционный сектор государственного управления. В составе указанного сектора включены отраслевые ведомства и министерства, органы государственной власти, осуществляющие государственную политику в конкретной сфере экономики.

4. Общественный сектор. К услугам общественного сектора отнесены услуги на обязательное социальное обеспечение, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг; прочие коммунальные, социальные и персональные услуги.

На основании вышеизложенного следует заключить: специфической особенностью транзакционного сектора является наличие в его структуре отраслевых государственных систем, ориентированных на регулирование как трансформационной, так и транзакционной функциональной составляющей отрасли.

К таким системам относятся органы государственной власти, осуществляющие государственную политику в определенной сфере экономики, в частности, в сфере агропромышленного комплекса Министерства и Управления сельского хозяйства и др. Влияние на величину транзакционных издержек в сельском хозяйстве достигается инструментами государственного регулирования, выработкой целеориентированной политики в сфере АПК отраслевыми органами власти.

#### 1.4. Сегментно-ориентированный подход в изучении транзакционного сектора аграрной экономики региона



Качественным подходом в исследовании транзакционного сектора является изучение взаимодействия институтов транзакционных отраслей, государственного транзакционного сектора и отраслей сельского хозяйства.

Оценка взаимовлияния транзакционного сектора и сельскохозяйственной отрасли позволяет выявить качественные характеристики, обусловленные наличием специализированных организаций, обеспечивающих осуществление транзакций.

Сегментами транзакционного сектора, которые взаимодействуют с отраслями сельского хозяйства, являются:

- государственные органы (отраслевые ведомства и министерства);
- профильные учебные заведения;
- связь и коммуникации (специализированные сайты АПК, информационно-аналитические службы АПК);
- товарные биржи, выставки, ярмарки, оптовая контрактация;
- кредитные учреждения (РСХБ), лизинговые компании;
- финансовые учреждения, страховые организации.

В этой связи целесообразно выделить транзакционный сектор экономики региона, представленный ключевыми организациями данного сектора, и специализированный сегментный транзакционный сектор сельского хозяйства (таблица 1).

Таблица 1. Сегментный подход в определении транзакционного сектора региона

Транзакционный сектор	Сегменты транзакционного сектора в сфере сельского хозяйства	Тип транзакций
Финансовая деятельность	Кредитные учреждения (РСХБ), лизинговые компании	Рыночная
Транспортные услуги и связь	Связь и коммуникации (специализированные сайты АПК, информационно-аналитические службы АПК)	Рыночная
Оптовая торговля	Товарные биржи, выставки, ярмарки, оптовые контракты	Рыночная
Операции с недвижимостью	-	Рыночная
Государственное управление	Государственные органы (отраслевые ведомства и министерства)	Рационирования
Образование	Профильные учебные заведения	Рационирования
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	-	Рационирования
Страхование	Финансовые учреждения, страховые организации	Рационирования

Взаимодействие транзакционного сектора и трансформационного осуществляется как напрямую через организации транзакционного сектора, так и через конкретные отраслевые сегменты указанного сектора. Результаты функционирования одной отрасли оказывают влияние на результаты функционирования другой.

Взаимовлияние транзакционного сектора и сельского хозяйства заключается, с одной стороны, в предоставлении транзакционных услуг, с другой — в экономических результатах функционирования сельскохозяйственной отрасли.

Институциональная структура отраслевых сегментов транзакционного сектора является основополагающим промежуточным звеном в цепочке «транзакционный сектор — трансформационная отрасль» (рисунок 1).

Регулирование транзакционных издержек в сельском хозяйстве, достигается как институциональным регулированием непосредственно транзакционных отраслей, так и сегментов транзакционного сектора, представленных специализированными отраслевыми организациями в сфере сельского хозяйства.

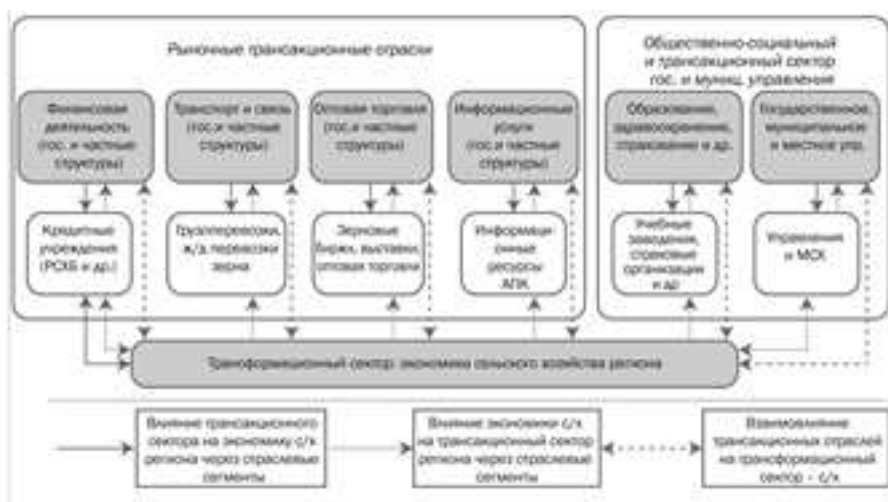


Рис. 1. Взаимовлияние транзакционных отраслей на экономику сельского хозяйства региона

## 1.5. Регулирование транзакционного сектора: транзакционная политика



### Предпосылки регулирования транзакционного сектора

Значимость изучения транзакционного сектора экономики обусловлена тем, что экономический рост возможен только «в условиях нор-

мальных пропорций между транзакционным и трансформационным секторами экономики. Для транзакционного сектора экономики эффективность — это экономичность и оперативность процесса движения экономических благ».

Функция транзакционного сектора — обеспечить повышение эффективности взаимодействия субъектов.

Монополизация и отсутствие конкуренции в отраслях, обеспечивающих транзакции, а иными словами — движение производственных ресурсов, приводит к снижению скорости и повышению затрат на осуществление транзакций. Процесс монополизации отрицательно влияет на эффективность рынка транзакционных услуг, поскольку приводит к росту дохода от спекуляции и к снижению оперативности процесса движения экономических благ [20].

В этой связи Ю.А. Карпов определяет транзакционный сектор как «совокупность институтов, обеспечивающих интенсификацию взаимодействия экономических субъектов в условиях информационной асимметрии и хозяйственного оппортунизма» [38]. Исследовав транзакционный сектор Южного федерального округа России, ученый выделил три группы субъектов: «регионы с довольно высокой, средней и меньшей долей транзакционного сектора, чем показатель по южному округу» [39].

Результаты свидетельствуют о различной эффективности транзакционного сектора субъектов РФ. При этом определено, что для российской экономики наиболее значимы три группы транзакций, которые в наибольшей степени влияют на состав, структуру и динамику формирования транзакционных издержек: торговые, информационные, финансовые транзакции.

Различная оценка эффективности транзакционного сектора субъектов определяет необходимость осуществления транзакционной политики государства, что крайне важно в условиях рыночной трансформации, требующей работы специализированных структур, таких как правоохранительная, судебная системы [12].

Пауль Вельфенс в работе «Основы экономической политики» [19] рассматривает политику в отношении экономического порядка как неотъемлемую часть экономической политики, обращаясь к категории транзакционные издержки.

Под транзакционной политикой понимается «совокупность мер государства, задающих вектор развития транзакционного сектора, направленных на интенсификацию процессов обмена, оптимизацию взаимодействий субъектов транзакционного сектора, фиксацию передачи прав собственности посредством заключения контрактов и контроль над их последующим исполнением в условиях рыночной неопределенности, информационной асимметрии и оппортунистического поведения контрагентов» [117].

Эффективность транзакционной политики заключается в обеспечении высокой скорости движения ресурсов при снижении удельных транзакционных затрат на обеспечение транзакций.

Транзакционная политика должна быть направлена на создание в экономике благоприятных условий для стабильного экономического взаимодействия субъектов и устранения отрицательных внешних экстерналий.

Как отмечалось выше, специфической особенностью транзакционного сектора является наличие в его структуре компонентов государственных систем, в частности, отраслевых сегментов, органов государственной власти, ориентированных на регулирование как трансформационной, так и транзакционной составляющей отрасли.

Таким образом, отраслевая транзакционная политика представляет собой меры государственного регулирования, направленные на развитие взаимодействия организаций с субъектами транзакционных отраслей.

## 2. Формальные и неформальные институты

### 2.1. Научные подходы к пониманию институтов

Структура транзакционных издержек зависит от уровня развития институтов и институциональной среды, в которой протекают экономические процессы. Чем эффективнее в эволюционном аспекте экономические институты, тем в большей мере способствуют они минимизации транзакционных издержек [56].

Институты — это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми [68]. Институты включают в себя как формальные правила и неформальные ограничения, так и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других.

Согласно Уильямсону, институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация. Такой подход концентрирует основное внимание на уровне опосредуемых институтами отдельных транзакций и проблеме их минимизации [99].

Институты — это распространенный образ мысли в том, что касается отдельных отношений между обществом и личностью и отдельных выполняемых ими функций; и система жизни общества, которая складывается из совокупности действующих в определенное время или в любой момент развития какого угодно общества, может с психологической стороны быть охарактеризована в общих чертах как превалирующая духовная позиция или распространенное представление об образе жизни в обществе [18].

Институты порождают регулярность поведения. Именно поэтому человеческое поведение, по мнению Т. Веблена и У. Митчела, представляет собой смесь следования привычкам. Среди таких ученые выделили: инстинкт мастерства, инстинкт привычки, заключающиеся в стремлении к «эффективному использованию наличных средств и адекватному управлению ресурсами, доступными для достижения жизненных целей».

А. Грейф отмечает, что каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным нематериальным фактором, который оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на чье поведение он влияет. Вместе эти компоненты мотивируют, направляют и делают возможным выбор индивидами одного варианта поведения из множества допустимых в данных социальных ситуациях.

Таким образом, под институтом понимается система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность (социального) поведения. Каждый из этих элементов удовлетворяет установленным ранее условиям [25].

В экономической теории сформировались два подхода в отношении природы институтов:

- функционалистский подход;
- структурный подход.

Согласно первому именно индивиды организуют институты, чтобы достичь своих целей; согласно второму институты превосходят индивидуальных акторов.

Функционалистская точка зрения помещает в центр анализа индивида, который принимает различные решения. Институты рукотворны и отражают цели индивидов, ради которых они были созданы.

Структурная точка зрения основана на том, что институты формируют потребности индивидов, структурируют человеческие взаимосвязи.

В некоторых случаях институты понимаются как эндогенные образования, они являются самоподдерживающимися образованиями: реагируя на институциональные элементы, предполагаемые действительным и ожидаемым поведением других людей, каждый индивид ведет себя так, что это способствует мотивации, направлению и обеспечению других возможностью поведения, приводящей к институциональным элементам, с которых все начиналось.

Таким образом, структура (институциональные элементы), принимаемая каждым индивидом как данность, обеспечивает,



мотивирует и направляет индивида к тому, чтобы он предпринял действия, на агрегированном уровне способствующие созданию самой этой структуры [25].

С одной стороны, институты определяют действия индивидов, с другой — посредством мотивированного поведения эволюционируют. Институты являются социальными формированиями, которые порождают регулярность поведения, определяют границы поведения субъектов.

Такой подход к пониманию институтов определяет систему взаимных ожиданий, что формирует границы поведения индивидов.

## 2.2. Система взаимных ожиданий и неформальные практики

В исследованиях Г.Б. Клейнера мотивация индивида заложена в «системе интересов», в то время как институты определяют «сферу возможностей». «Общественные институты как внешние по отношению к каждому конкретному субъекту «правила игры» определяют сферу возможностей для данного агента.

В соответствии с системой социально-экономических интересов, психологическими и поведенческими особенностями субъекта он оценивает информацию, которой обладают другие субъекты об этих правилах, интересах, особенностях, а также о внешней среде. Такая оценка формирует систему ожиданий реакции внешних субъектов на те или иные действия агента.

Таким образом, для функционирования конкретного объекта институты играют роль общих структурирующих среду ограничений; собственные интересы агента определяют целевые установки действий; ожидания задают конкретные рамки поиска действий на базе предсказания границ («коридора») реакции других субъектов, групп и институтов» [43].

Каждый элемент системы взаимных ожиданий характеризуется: • субъектом ожидания, т.е. лицом (фиксированной группой или неопределенным множеством лиц), испытывающим данный вид ожиданий;

- объектом ожидания, т.е. лицом (группой, неопределенным множеством лиц или фрагментом среды), от которого субъект ожидает тех или иных действий или другого изменения состояния;
- предметом ожиданий, т.е. ожидаемым состоянием или действиями объекта ожидания;
- степенью уверенности субъекта ожидания в реализации предмета надежд;
- вероятным временем исполнения ожиданий (лагом ожидания);
- чувствительностью целевого (т.е. являющегося предметом интереса) поведения или состояния объекта ожиданий по отношению к тем или иным факторам, в том числе к действиям субъекта ожиданий (иначе говоря, эластичностью ожидания по факторам).

Зафиксировав субъект или объект ожидания, можно говорить о конфигурации ожиданий как системе отношений на множестве других объектов, рассматривая каждое из них с точки зрения предмета, степени уверенности, лага и эластичности ожиданий.

Система взаимных ожиданий моделирует действия агентов на основании существующих институциональных ограничений и целевых установок индивидов.

Представляется возможным сделать следующий вывод: система взаимных ожиданий, основанная на неформальной практике, способствует закреплению неформальных институтов (рисунк 2).

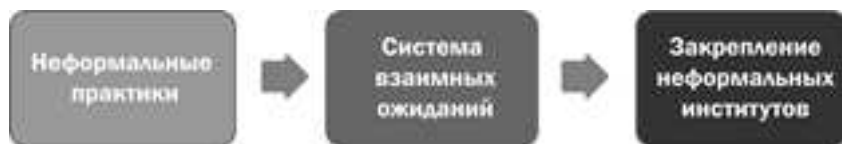


Рис. 2. Закрепление неформальных институтов

Таким образом, предпосылками возникновения неформальных институтов является отсутствие должного развития к фор-

мальным институтам, а также система взаимных ожиданий, основанная на неформальной практике.

Отсюда следует, что неформальные институты формируются индивидом в ответ на неэффективное функционирование рынка.

### 2.3. Составляющие неформальных институтов, формирующих неявные транзакционные издержки

Если формальные институты не обеспечивают должного развития инфраструктуры, то формируются неформальные институты.

Неформальные ограничения являются продолжением, развитием и модификацией формальных правил.

Неформальные институты — совокупность традиций, обычаев, кодексов поведения, рутин, не санкционированных государством правил, но практикуемых хозяйствующими субъектами. Рутин — это образцы поведения фирм, которые являются своеобразными активами фирм, на приобретение которых были осуществлены определенные расходы.

Неформальные институты представляется возможным классифицировать на общие и особые. Общие неформальные институты представлены различными нормами поведения, а особые неформальные — деловыми соглашениями, неявными контрактами, которые формально не фиксируются хозяйственными агентами.

Наличие запретительно высоких транзакционных издержек способствует формированию неформальных практик к их регулированию, поиску неформальных путей их снижения в обход существующим правилам.

Рыночные транзакции ввиду высоких издержек ведения переговоров, издержек измерения качества, спецификации и защиты прав регулируются бездоговорными и бартерными отношениями, сопряжены с недекларируемыми расходами и доходами.

Управленческие транзакции ввиду высоких издержек управления, координации и контроля, издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения, регулируются имплицитными (отношенческими) контрактами (таблица 2).

Таблица 2. Формальные и неформальные институты, регулирующие транзакционные издержки в зависимости от типа транзакций

Тип транзакции	Характеристика транзакции	Транзакционные издержки, присущие данной транзакции	Формальные институты, регулирующие ТИ	Неформальные институты, регулирующие ТИ
Рыночная	Симметричность правового положения сторон	Издержки ведения переговоров, издержки измерения качества сделки, спецификации и защиты прав	Институты инфраструктуры рынка и др.	Безоговорные отношения, недекларируемые расходы и доходы и др.
Управленческая	Асимметричность взаимоотношения сторон	Издержки управления, координации и контроля, издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения	Локальные нормативные акты, внутренние механизмы управления издержками и др.	Имплицитные (отношенческие) контракты, оппортунизм
Рационалирования	Асимметричность правового статуса, полномочия принятия решения одной из сторон	Издержки коллективного принятия решения, издержки влияния, издержки мониторинга	Законодательные и императивные нормативные акты, судебные нормы и др.	Взятничество, точечное лоббирование, нерегистрируемая статистика

Рационализирующим транзакциям ввиду запретительно высоких издержек влияния и издержек мониторинга свойственны неформальные практики в виде взяточничества, а также нерегистрируемой статистики.

Экономическая сущность неформальных институтов заключается в совокупности правил, норм и образцов поведения, которые влияют на поведение экономических агентов. Любой неформальный институт возникает только тогда, когда на него появляется спрос. Неформальные институты, по сути, это ответ на несовершенство формальных институтов.

Выделим основные составляющие неформальных институтов, которые характерны для каждого типа трансакции.

Составляющие неформальных институтов при осуществлении рыночных трансакций:

- неформализованные контрактные отношения (взаимозависимости);
- сокрытие доходов/расходов (недекларируемые расходы и доходы);
- взяточничество;
- оппортунистическое поведение.

Составляющие неформальных институтов при осуществлении трансакции рაციонирования:


- оппортунистическое поведение, обусловленное несовершенством законодательной базы, неоднозначностью трактовки норм и правил и др.;
- персонализированный подход при подготовке проектов законов;
- точечное лоббирование;
- коррупция;
- административные барьеры;
- нерегистрируемая статистика.

Составляющие неформальных институтов при осуществлении трансакций управления:

- имплицитные (отношенческие) контракты;
- неформализованное управление (отсутствие локальных нормативных актов, регламентирующих процессы управления, методик, регламентов, информационно-управляющих систем).

## 2.4. Характеристика неформальных институтов рыночных трансакций

---

 Неформализованные контрактные отношения (взаимозависимости)

---


делена в качестве «фундаментальной трансформации», которая при определенных условиях возникает между фирмой и рынком. Более 50% всех транзакций по стоимости приходится на транзакции отношений взаимной зависимости. Отсюда следует, что рынок — плотная сеть институциональных взаимодействий, основанных на отношениях взаимной зависимости.

При этом, как отмечает А.Н. Олейник, критически низкий уровень доверия в российском обществе — 34%, сложившийся уровень «неформальных норм поведения в российском социуме радикально недостаточен для осуществления рыночных транзакций». Причиной является локализация и персонификация категорий, без которых невозможна транзакция — доверие и отношения, основанные на симпатии. Перспективы их развития «напрямую связаны с появлением формальных институтов». Важным является «анализ проблем, сопровождающих попытки формализовать существующие квазирыночные нормы и дать тем самым мощный импульс к их развитию» [34].

Неформальные нормы поведения являются детерминантой рыночных отношений в агропромышленном комплексе, зачастую транзакции осуществляются в рамках неформализованных контрактов (внерыночных партнерских типов связи), что является предпосылками возникновения финансовых потерь.

Оптимизация контрактных отношений, представленная «формализацией отношений с постоянными контрагентами, обеспечивает снижение транзакционных издержек на 5,42% и приближается к уровню транзакционных издержек в агрохолдингах» [72].

---

 **Оппортунистическое поведение**

---

В экономической теории используются следующие две основные модели рационального поведения: рациональность и следование своим интересам. Ограниченная рациональность предполагает, что субъекты, стремясь действовать рационально, в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. Под оппортунизмом понимают «следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая та-

кие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество. Чаще оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляясь *ex ante* и *ex post*. Оппортунистическое поведение и сложившиеся в этой связи неформальные институты являются барьером входа на рынок, барьером осуществления деятельности, выступают фактором развития неформальной экономики.

## 2.5. Характеристика неформальных институтов транзакции рациионирования

**П**ерсонализированный подход при подготовке проектов законов и точечное лоббирование

Персонализированный подход, создание привилегированных групп интересов создает препятствие для экономического и политического развития, т.к. это позволяет ограни-

чить влияние (применение насилия) влиятельными индивидами. Такие характеристики присущи «естественным государствам», которые противопоставлены «порядку открытого доступа».

Современные общества создают открытый доступ к экономическим и политическим организациям, стимулируя политическую и экономическую конкуренцию. В современном мире существует две основные социальные модели: модель открытого доступа и модель ограниченного доступа.

Модель открытого доступа характеризуется:

- политическим и экономическим развитием;
- экономикой, которая меньше всего страдает от отрицательного роста;
- сильным и динамичным гражданским обществом с большим числом организаций;
- более крупными и более децентрализованными правительствами;
- широким распространением безличных социальных взаимоотношений, включая верховенство прав собственности, справедливость и равенство — все аспекты равноправия.

Модель ограниченного доступа характеризуется:


- медленно растущими экономиками, чувствительными к потрясениям;
- политическим устройством, которое не основывается на общем согласии граждан;
- относительно небольшим числом организаций;
- менее крупными и более централизованными правительствами;
- господством социальных взаимосвязей, организованных при помощи личных связей, включая привилегии, социальные иерархии, законы, которые применяются не ко всем одинаково, незащищенные права собственности и распространенное представление о том, что не все люди были созданы равными [69].

По исследованию ученых Д. Норта, Д. Уоллиса, Б. Вайнгаста сегодня 85% населения живут в порядках ограниченного доступа.

Модель социальных взаимоотношений в порядке открытого доступа является фактором, влияющим на взаимосвязь демократии и высоких доходов. Современное социальное развитие обеспечивается совершенствованием человеческого капитала, физического капитала, технологии и институтов.

Порядок ограниченного доступа характеризуется неравным доступом агентов к экономическим благам.

---

 Лоббирование  
и неоднозначность  
трактовок правил

---

Неоднозначность трактовки правил повышает риски оппортунистического поведения сельскохозяйственных предприятий, что ведет к потере части выручки предприятиями АПК. В частности, в ходе проверки целевого использования средств бюджета на поддержку сельскохозяйственных организаций среди основных нарушений следует отметить: невыполнение условий по направлению субсидий на поддержку сельского хозяйства, ненадлежащее оформление документов на предоставление



субсидий, предоставление субсидий при отсутствии утвержденных муниципальных правовых актов.

Все это затрудняет процесс нормального распределения средств государственной поддержки. Так, общий объем выявленных нарушений в 2011 году в сельскохозяйственных организациях Омской области органами исполнительной власти составил в среднем около 117,0 тыс. рублей на одну проверку, или 1,4% от общего объема проверенных средств.

Неоднозначность понимания нормативных актов, следование своим интересам в ущерб интересам другой стороны, практики необязательности исполнения законов формируют высокие транзакционные издержки контроля, поиска информации и защиты прав собственности.

#### Административные барьеры

Барьеры входа на аграрный рынок — это совокупность экономических, организационных, административных, правовых, политических, социально-культурных институтов, действия которых затрудняют прибыльную деятельность, препятствуют выходу на рынок хозяйствующих субъектов.

Стержневые направления совершенствования системы государственного управления обозначены в программных документах — «Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных услуг на 2011-2013 годы» [88] и Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [101].

Преодоление барьеров формирует высокие транзакционные издержки, сопряженные с институциональным взаимодействием сторон.

Административные барьеры проявляются при взаимодействии с органами государственной власти, контролирующими органами, судебными органами [3]. В позиции затратной составляющей административные барьеры выражаются в прямых затратах организаций, связанных с выполнением информационных

обязательств, при взаимодействии с органами государственной власти. «Административные барьеры в экономике — это установленные решениями государственных органов правила ведения определенной деятельности на рынке, соблюдение которых является обязательным условием ведения этой деятельности, и при этом входящие платежи за прохождение бюрократических процедур, причем, как правило, не поступающие в бюджет» [14].

При этом транзакционные издержки на преодоление административных барьеров могут быть связаны как с совершенно легальными платежами, в частности, с государственными пошлинами, так и с нелегальными выплатами с целью приобретения льгот и привилегий. Они могут выступать как «безвозвратные расходы, а могут экономить производственные или совокупные издержки» [87].

Механизм регулирования в сфере действия барьеров на аграрном рынке — это возможности маневра объемами производства и каналами продаж, выбор рациональных «продуктовых цепочек», планирование уровня транзакционных издержек, установление оптимального режима налогообложения, повышение управляемости поведения субъектов хозяйствования, создание государственной службы рыночной информации, распространение общедоступной экономической информации, защита информации, электронный документооборот и др. [118].



Нерегистрируемая  
статистика

При описании скрытой экономики Э. Фейдж одной из форм ее проявления выделил нерегистрируемую статистику и недекларируемую экономику.

Нерегистрируемая экономика представляет собой деятельность, которая не соблюдает требований к отчетности, установленных государственными статистическими органами. Она измеряется объемом доходов, который должен учитываться в системе национальных счетов, но остается неучтенным.

Недекларируемая экономика — действия, «предполагающие обход или уклонение от установленных налоговых правил» [130].

В упрощенном виде ее можно измерить объемом доходов, о которых следует заявлять в налоговые органы и который остается незаявленным.

Результаты деятельности первой не отражаются в официальных государственных статистических информационных материалах и представляют собой нерегистрируемую статистику. Функции статистики как государственной службы заключены в формировании статистической информации о социальном, экономическом, демографическом и экологическом положении страны [79]. Таким образом, нерегистрируемая статистика искажает реальную статистику и является предпосылкой недостоверной информации. Нерегистрируемая статистика возникает как на уровне организации, так и на уровне субъектов РФ.

Проявления нерегистрируемой статистики и недекларируемой экономики на уровне организаций агропромышленного комплекса Омской области выражаются в искажении данных отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных товаропроизводителей, для крестьянских (фермерских) хозяйств, искажение данных налоговой отчетности с целью сокрытия доходов/расходов. Предпосылками нерегистрируемой статистики организаций АПК является оппортунистическое поведение в отношении получения субсидий на развитие и поддержку сельского хозяйства, а также снижения налоговой нагрузки на организации. Среди факторов, также следует отметить слабый уровень квалификаций и невысокий уровень познавательной активности сельского населения.

Для организаций, являющихся сельскохозяйственными товаропроизводителями, предусмотрено право применения единого сельскохозяйственного налога [66]. Согласно ст. 346.2 НК РФ сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, осуществляющие ее первичную и последующую (промышленную) переработку и реализующие эту продукцию. При этом важным условием присвоения статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя является доля дохода от реализации произведенной ими сельскохозяйственной

продукции, включая продукцию ее первичной переработки, которая должна составлять не менее 70%. Таким образом, если сельскохозяйственная организация обеспечивает полную промышленную переработку своей продукции, то право в отношении применения специального режима налогообложения за пределами установленных ограничений применять не может.


Ограничения по виду переработки продукции снижают эффект института поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя за счет повышения налоговой нагрузки, что может являться предпосылкой к оппортунистическому поведению, к появлению недекларируемых доходов, нерегистрируемой статистики и т.д.

В качестве негативных последствий нерегистрируемой статистики можно выделить следующее:

- неправомерность выплаты субсидий и других форм государственной поддержки сельскохозяйственным организациям;
- недополучение налоговых доходов в местный и региональные бюджеты за счет сокрытия доходов/расходов;
- отсутствие объективной, достоверной информации о социально-экономическом состоянии отрасли;
- неявные транзакционные издержки государственного транзакционного сектора экономики, а также отрицательные экстерналии для экономики региона в целом.

Персонализированный подход и точечное лоббирование интересов, неформальные контрактные отношения (взаимозависимости), экономические преступления, нерегистрируемая статистика, неформализованное управление являются препятствием эффективного гармоничного развития трансформационного и транзакционного сектора, формируя дисбаланс в развитии экономики в целом.

---



Взятничество  
и экономические  
преступления

---

По данным МВД РФ, в 2014 году в России совершено свыше 107 тыс. преступлений. Наиболее распространенными экономическими пре-

ступлениями в России остаются преступления коррупционной

направленности (более 30 тыс. зафиксированных преступлений, или почти 28% от всех выявленных правонарушений). По исследованиям всемирно известной Консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC) в 2013-2014 годах с экономическими преступлениями столкнулись 60% российских компаний (в 1,6 раза больше, чем в 2011-2012 годах). Исследование проведено в различных секторах экономики: финансовые услуги (24%), розничная торговля и производство потребительских товаров (15%), промышленное производство (10%), автомобильная отрасль (7%) и страхование (6%) [141]. Участниками являлись как частные (54%), так и публичные (40%) компании, а также предприятия государственного сектора (2%). Согласно данным опроса PwC, по частоте совершения экономических преступлений Россия (60%) значительно опережает среднемировой уровень (37%).

Основным видом экономических преступлений в России является (в скобках доля респондентов, столкнувшихся с экономическими преступлениями):

- незаконное присвоение активов (70%);
- коррупция (58%);
- киберпреступления (25%);
- манипулирование данными бухгалтерской отчетности (26%) (рисунок 3).

Согласно данным PwC, в совершении экономических преступлений представители российских компаний стали чаще винить не собственных сотрудников, а третьих лиц (45%), причем респонденты отмечали, что в 53% таких случаев виновником был клиент, а в 20% — агент или посредник.

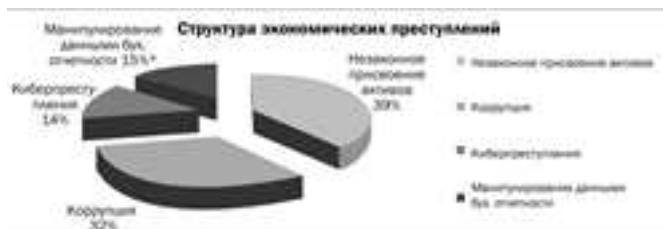


Рисунок 3. Структура экономических преступлений в 2014 году

\* доля респондентов, столкнувшихся с экономическими преступлениями.

Причем только 19% таких преступлений выявляется внутренней службой безопасности (по результатам анализа данных и внутреннего аудита), в то время как случайно раскрываются 9% таких преступлений.

Это свидетельствует о недостаточном развитии механизмов обнаружения мошеннических действий.

Факторы, обуславливающие совершение корпоративных мошенничеств:

- мотивация;
- внешнее давление;
- возможность совершения мошенничества;
- рациональное объяснение своих действий (самооправдание).

Преобладающим фактором мотивации в сфере совершения экономических преступлений в 2014 году выступает возможность совершения мошенничества — 76% респондентов, в то время как в 2008 году данный фактор как преобладающий был отмечен лишь 12% респондентами.

На основании этого также можно заключить, что наряду с недостаточным развитием институтов предупреждения оппортунистического поведения, система ценностей и установок является предпосылкой возникновения оппортунизма и, как следствие, возрастающих неявных транзакционных издержек.


Примечательным является также тот факт, что по данным исследований РвС благоприятной почвой для преступлений является процесс закупок: наиболее рискованные этапы — выбор поставщиков (71% респондентов) и процесс подачи конкурсных заявок (66% респондентов), а также на этапе проверки качества (процесс сдачи-приемки товаров или услуг) — 60%.

Асимметричность информации наряду с ее ограниченностью формирует транзакционные издержки, связанные с риском оппортунистического поведения партнера на этапе «ex ante» — выборе контрагента.

Отсутствие должного внимания качественному развитию механизмов обнаружения мошеннических действий, влияние

систем деструктивных установок способствуют закреплению неформальных институтов и являются предпосылкой повышения неявных транзакционных издержек, выраженных в форме потерь части выручки.

## 2.6. Характеристика неформальных институтов транзакций управления

 Неформальное управление	Неформализованное управление характеризуется отсутствием управляющих систем, внутренних локально-нормативных актов, регламентирующих процессы управления, регламентов и методических инструкций, в целом — концептуальных подходов к управлению.
--	--

Под управлением понимается целенаправленное воздействие на управляемый объект. Структура управления представлена субъектом управления — управляющей системой и объектом управления — управляемой системой. Функции управления заключены в планировании, организации, мотивации, контроле и координации. Инструментами такого воздействия являются управляющие подсистемы, представленные методологическими подходами, методико-регламентными документами, а также формализованными социокультурными подходами.

Управляющая система представлена совокупностью информации, процедур, персонала, программного обеспечения, объединенных регулируемыми взаимоотношениями для осуществления целенаправленной деятельности по управлению производственным, организационным, экономическим комплексом и процессом.

Основные проблемы системы управленческого учета заключены в отсутствии инструментов управления транзакционными издержками.

Анализ применяемых систем управления на сельскохозяйственных предприятиях Омской области в 2013 году определил, что не обеспечивается должного внимания нормативно-ме-

тодологической базе, разработанные документы не всегда согласованы между собой, не распределена ответственность за бюджетные показатели, т.о. практикуется неформализованный подход в управлении, и, следовательно, отсутствуют адекватные инструменты управления транзакционными издержками.

Неформализованное управление не обеспечивает должным образом управленческое звено в достоверной, адекватной, оперативной информации, что формирует риски принятия необоснованных управленческих решений, а также не позволяет реализовать качественный подход в процессном управлении.

Неформализованное управление ввиду отсутствия адекватных инструментов регулирования является предпосылкой к асимметричности информации и возникновению финансовых потерь, выраженных в неявных транзакционных издержках.

## 2.7. Институты инфраструктуры аграрного рынка АПК и проблемы функционирования



Состав инфраструктуры АПК

Условием успешного функционирования признается наличие «эффективного продовольственного рынка, развитие которого связано с совершенствованием организационно-экономических взаимоотношений между участниками рынка, разработкой рациональных схем товародвижения, совершенствованием технологии переработки продовольственного сырья, комплексным использованием всех составных частей поставляемого продукта, выбором экономичных видов перевозок для каждого вида продукции, минимизацией затрат на транспортировку и хранение и т.п.» [30].

Сокращение транзакционных издержек достигается сбалансированностью межотраслевых связей [55].

Чтобы обеспечить непрерывное функционирование, рыночная экономика создает многообразные институты, образующие инфраструктуру. Под инфраструктурой понимается совокупность институтов, необходимых для обеспечения эф-



фективного функционирования субъектов рыночных отношений.

Классификация инфраструктуры АПК включает шесть звеньев:

- производственное и научно-техническое обслуживание;
- посреднические, торговые и сбытовые организации;
- финансово-кредитные организации;
- переподготовка кадров, трудоустройство, социальная защита населения;
- информационное сопровождение процесса функционирования рыночного хозяйства;
- местное самоуправление и обслуживание [94].

К первой группе относятся, например, потребительские кооперативы и ассоциации по переработке и реализации продукции, хранилища, склады, холодильники, станции по техническому обслуживанию, лизингу машин и оборудования, транспортные средства, ремонтные и строительные организации.

Ко второй группе — торговые и фондовые биржи, брокерские компании, организации по продаже техники, нефтепродуктов и удобрений, оптовые рынки, маркетинговые центры и др.

К третьей группе — коммерческие, сберегательные и ипотечные банки, страховые компании, аудиторские фирмы.

К четвертой — биржи труда, центры занятости, социальной защиты и переподготовки кадров.

К пятой — службы рыночной информации, органы статистики, рекламные агентства, ярмарки, аукционы, средства связи и коммуникаций.

К шестой — районные управления сельского хозяйства, отраслевые ассоциации и союзы, правовые консультационные центры, арбитражные суды, нотариальные конторы.

Инфраструктура АПК представляет собой комплекс организаций и учреждений, обеспечивающих общие условия осуществления воспроизводственного цикла в сельском хозяйстве путем создания адекватной среды для осуществления рыночных процессов и предоставления услуг [94].

Тесное переплетение инфраструктурных сетей с сельскохо-

зяйственными организациями Омской области определяет зависимость от их положения и развития.

На производстве продукции сельского хозяйства задействованы ресурсы около 400 СХО, 1940 КФХ и более 286 тысяч ЛПХ, на производстве пищевых продуктов, включая напитки, — около 530 организаций, из них 102 предприятия малого бизнеса.

Переработку сельскохозяйственной продукции в Омской области осуществляют свыше 137 предприятий. География размещения следующая — около 36% предприятий сконцентрировано вокруг города, 64% — в муниципальных районах области.

В системе инфраструктуры АПК функции по кредитованию выполняют банки (РСХБ, Сбербанк и др.), сельскохозяйственные кредитные кооперативы. В Омской области зарегистрировано 18 СКПК, предоставляющих займы ЛПХ и КФХ. Успешное функционирование системы кооперации для малых предприятий является фактором их развития [28].

На территории Омска и Омской области функционируют свыше 76 розничных рынков, из них на территории сельских муниципальных районов Омской области — 32 розничных рынка, в их числе 4 рынка являются специализированными сельскохозяйственными, и 44 розничных рынка на территории города Омска, в том числе 2 сельскохозяйственных.

Относительно небольшое число специализированных сельскохозяйственных рынков свидетельствует о потенциально возможных высоких транзакционных издержках сельскохозяйственных товаропроизводителей. Высокий уровень транзакционных издержек ввиду оппортунистического поведения связан с поиском торгового места сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Информационное обслуживание осуществляется через информационно-консультационные пункты, специализированные сайты, информационные материалы статистики. Развитие информационно-консультационного обслуживания реализовано в рамках программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области (2010-2014 годы)».

Одно из перспективных направлений реформирования взаимоотношений — безбумажное взаимодействие, в рамках которого определяются механизмы, позволяющие бизнесу в среднесрочной перспективе (2014-2017 годы) отказаться от сопровождения оборота продукции бумажными разрешительными документами [15].

В целях оказания консультационной помощи сельхозтоваропроизводителям созданы информационно-консультационные центры (далее — ИКЦ) в муниципальных районах Омской области. Основной задачей является оказание консультационной помощи сельскохозяйственным организациям.

Одним из направлений совершенствования агропродовольственной политики является развитие сельскохозяйственного консультирования. В 67 регионах России развивается консультирование специалистов АПК по различным тематикам. К 2020 году планируется увеличить число региональных консультационных центров до 80 [73].

Между тем существуют проблемы в развитии информационно-консультационных служб. Структура тематики консультаций ИКЦ отражает, что наибольшего удельного веса достигают консультации в сфере кредитования и бухгалтерского учета. Недостаточно развиты системы информационно-консультационного обслуживания в сфере правовых вопросов, маркетинга, управленческого учета, бюджетирования и др. (таблица 3).

Таблица 3. Структура тематики консультаций информационно-консультационных центров Омской области

Тематика консультаций ИКЦ	Удельный вес тематики от общего числа консультаций, %
Кредитование	26
Бухгалтерский учет	21
Животноводство	11
Экономика и организация производства	10
Механизация	7
Растениеводство	6
Маркетинг	5
Переработка сельскохозяйственной продукции	5
Правовые вопросы	2
Итого	100

Отсутствие единой информационной базы о рыночной информации приводит к потерям, приводящим к большому удельному весу транзакционных издержек в конечной цене продуктов, препятствует формированию независимых хозяйствующих субъектов в сельском хозяйстве. «Необходимо дальнейшее развитие информационной инфраструктуры рынка аграрной продукции путем формирования рациональной организационной системы» [119].

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости расширения мер государственной поддержки в сфере развития информационной инфраструктуры, в том числе через развитие системы информационного взаимодействия государства и бизнеса.

---

**Проблемы инфраструктуры рынка АПК: посреднические звенья и торговые сети**

---

Издержки плохой инфраструктуры «эквивалентны дополнительному 30%-ному налогу» [89].

Чем менее развита инфраструктура, тем цена платы за ресурс будет выше, т.к. это, в свою очередь, требует дополнительных затрат на закрытие «провалов» рынка. Развитие рыночных взаимоотношений в аграрном секторе, инновационной и инвестиционной деятельности сельскохозяйственных организаций приобретает первостепенное значение [121].

К особенностям агропродовольственного рынка Омской области необходимо отнести слабую информированность участников рынка об экономической конъюнктуре последнего: возможных контрагентах, разбросе цен, «целесообразных каналах сбыта, формах кооперации и поставок и, как следствие, нерациональность хозяйственных связей (высокие транзакционные издержки, издержки обращения)» [30]. Появление большого числа лишних посреднических звеньев как в каналах реализации сельхозпродукции, так и при реализации продовольственных товаров, приводит к удорожанию продукции. Посредническим звеньям принадлежит около 40% выручки в конечной цене продукта. Таким образом, сформировавшийся продовольственный

рынок в рыночной системе экономических взаимоотношений недостаточно развит, т.к. в данном случае происходит усложнение цепочки (механизма) сбыта продукции. Подход к рассмотрению транзакционных издержек как к экономической оценке потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов [13] в случае взаимодействия на рынке АПК, является один из основных.

Ставшая актуальной проблема многочисленности посреднических звеньев, связанных с продвижением от производителя до конечного потребителя, способствует развитию более высокого уровня транзакционных издержек, оказывая значительное влияние на цену. Как следствие, розничные цены на некоторые продукты в России в 2-3 раза превышают оптовые (в США эта разница составляет 25-30%, в Европе 50-80%).

Стабильно работающие хозяйства, как правило, выбирают более рациональные «продуктовые цепочки», избегая услуг многоступенчатого посреднического звена. При этом достигается наибольший экономический эффект от реализации продукции [95].

В 2003 году, по данным госстатистики, доля прибыли российских предприятий сельского хозяйства в производстве продукции составляла 18%; предприятий переработки — 38%; торговли — 44%. В то время как распределение затрат имело обратную структуру: на долю сельхозтоваропроизводителей приходилось 46% затрат; переработки — 38% и торговли 15% [102].

Продуктовый рынок Омской области характеризуется как рынок, не испытывающий дефицита. По некоторым продуктам уровень самообеспечения превышает 100% (приложение А).

На территории Омской области функционирует свыше 260 организаций торговли, в том числе около 240 — в городе Омске и порядка 20 — в районах области. Они представлены как региональными, так и федеральными торговыми сетями.

Взаимодействие сельскохозяйственных товаропроизводителей, переработчиков и торговых сетей сопряжено с рядом проблем. Оппортунистическое поведение сетевых структур пе-

пераспределяет часть выручки в их пользу, формируя для сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции неявные транзакционные издержки, выраженные в потере части выручки.

В качестве примера можно привести практику сетевых структур по «сбору платежей» за право поставлять продукцию, «ретро-бонусы» за проданный товар по итогам года, за лучшие места на торговых витринах.

В соответствии со ст. 13 Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, запрещается:

- а) создавать препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка других хозяйствующих субъектов;
- б) нарушать установленный нормативными правовыми актами порядок ценообразования;
- в) навязывать контрагенту условия о внесении поставщиком платы за право поставок таких товаров хозяйствующему субъекту;
- д) вносить хозяйствующим субъектом плату за изменение ассортимента продовольственных товаров и др.

Таким образом, поставщики продукции несут неявные издержки и осуществляют сбыт с ухудшающими условиями. Между торговыми сетями и поставщиками присутствуют практики заключения договора возмездного оказания услуг на оплату поставщиком услуг по обработке товара, мерчандайзингу, проведению промоакций, установке оборудования поставщика, выкладке товара в определенной зоне, консультированию потребителей в месте размещения товаров, оказанию поставщику информационных услуг и т.д.

Имеет место допущение индексации цен, корректировка товарного ассортимента не в пользу поставщиков — производителей или переработчиков.

Существуют также практики неофициальных требований к производителям продукции по обеспечению неизменного уровня цен при стабильной розничной торговой наценке.

Основываясь на системе взаимных ожиданий, рассмотрим взаимоотношения сельскохозяйственных товаропроизводителей и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, а также продуктовых сетей на этапе сбыта.

На пересечении элементов матрицы отражены проблемы, препятствующие нормальному функционированию инфраструктуры АПК, формирующие транзакционные издержки (таблица 4).

Таблица 4. Матрица проблем взаимодействия сельскохозяйственных производителей и инфраструктуры рынка в процессе сбыта продукции

Участники проблемы	Сельскохозяйственный товаропроизводитель	Переработчик с/х продукции	Продуктовые сети
Сельскохозяйственный товаропроизводитель	Неформализованные контрактные отношения (взаимозависимости)	Закуп по сниженным ценам, умышленное снижение качества поставляемой СХТП продукции с целью снижения цены	Неформальные барьеры входа в сетевые структуры, связанные с возмездной оплатой услуг за реализацию товара
Переработчик с/х продукции	Требование к производителям продукции обеспечить сравнительно неизменный уровень цен при стабильной розничной торговой наценке оборачивается для переработчиков снижением прибыли от реализации продукции и рентабельности	Неформальное распределение рынка: закрепление «своих» поставщиков продукции	«Сбор платежей» за право поставлять продукцию, «ретро-бонусы» за проданный товар по итогам года, договоры возмездного оказания услуг (промоакции, мерчендайзинг и др.)
Продуктовые сети	Дискриминация поставщика, нечестные методы конкуренции в отношении принимаемой продукции	Дискриминация поставщика, стремление к индексации цен, корректировке товарного ассортимента и др.	Неформальное распределение рынка: закрепление «своих» поставщиков продукции

Изложенные неформальные практики препятствуют нормальному функционированию сельскохозяйственного рынка, формируют транзакционные издержки, выраженные в снижении выручки сельскохозяйственных предприятий, предприятий переработки на этапе реализации продукции, перераспределяя долю выручки в пользу сетевых структур.

Таким образом, факторами рыночной среды, препятствующими эффективному функционированию инфраструктуры рынка, наличию транзакционных издержек, являются:

- неформальные практики взаимодействия сетевых структур и перерабатывающих организаций на этапе продвижения и сбыта продукции;
- оппортунистическое поведение сетевых организаций;
- дискриминация поставщиков продукции;
- нечестные методы конкуренции.

---

**П** Проблемы инфраструктуры рынка АПК: информационная асимметрия и несбалансированность

---

Асимметричность информации является источником ограниченной рациональности и оппортунизма. Основоположник современной «экономики транзакционных издержек»

О. Уильямсон акцентирует внимание на главном факторе в работе с данными категориями (категориями ограниченной рациональности и оппортунизма) — «неосвязаемости многих элементов экономики транзакционных издержек». Информация выступает средством разрешения неопределенности. Информация — понятие, прямо противоположное термину «неопределенность» [123]. В экономическом аспекте, ориентированном на управленческий учет, информация представлена как ресурс, который является результатом интеллектуальной деятельности человека, имеющий содержательный характер и служащий инструментом снижения неопределенности при принятии управленческих решений [75].

Статистика определяет, что доля затрат на информационные ресурсы продолжает расти; развитие новых информационных технологий приводит к увеличению и развитию фирм, для кото-



рых основным фактором производства является информация. Информационное пополнение и преобразование информационного ресурса происходит как за счет внутренних, так и за счет внешних источников. Внутренние источники представлены подразделениями управленческого учета. Информационные потребности возникают «на всех уровнях и во всех подразделениях предприятия, во всех его структурных элементах. Разным структурным подразделениям необходима различная информация. Производство нуждается в технологической информации, отдел продвижения товаров — в маркетинговой, менеджмент — в стратегической» [48].

Как обозначает К. Эрроу, полезность конкретного информационного ресурса для различных пользователей всегда различна [123].

Внутренними источниками снижения неопределенности выступают формирование и получение информации от структурных подразделений фирмы. Организация учета информации по центрам ответственности является составляющей инструмента регулирования трансакционных издержек. Учитывая возможность формирования информационного массива данных на уровне фирмы, трансакционные издержки могут иметь строгую количественную оценку [77].

Внешние источники получения информации для фирмы представлены рыночными, государственными, социальными и экономическими институтами.

А.П. Живаев выделил шесть основных субъектов на рынке информационно-консультационных услуг, которые специализируются на агроконсультировании. Эти субъекты представлены частными консультационными структурами агропромышленного комплекса, информационно-консультационными центрами в форме научно-консультационных объединений; информационно-консультационными службами на базе учреждений дополнительного профессионального образования, аграрными вузами и учхозами, информационно-консультационными центрами при научно-исследовательских институтах и Россельхозакадемии, службами при органах государственного управления агропромышленного ком-

плекса. Один из функциональных аспектов служб экономического консультирования заключается в подготовке аналитического обзорного материала о закупочных и розничных ценах, оценки уровня разработки логистической системы.

Исходя из определения рыночной инфраструктуры как системы взаимосвязанных организаций, обеспечивающих свободный обмен ресурсами – товарных, сырьевых, финансовых, интеллектуальных, информационных [94], необходимо акцентировать внимание на том, что отсутствие эффективной рыночной инфраструктуры не позволяет сельскохозяйственным организациям полностью обеспечить потребности в информационном ресурсе, в том числе и через институты.

Поиск оптимальной цены для целей реализации продукции, анализ каналов сбыта, оценка потребностей рынка в продукции – все это сопряжено с затратами организаций на покупку информации. Анализ информационных электронных источников на рынке агропромышленного комплекса выявил слабую информационную базу о рынке: часть информационных ресурсов не содержит аналитической информации о ценах, об историях сделки (таблица 5).

Таблица 5. Сравнительные характеристики электронных ресурсов, представляющих информацию о рынке АПК

Адрес электронного сайта	Территориальный охват	Возможность получения информации о ценах, сравнительные динамики цен	Информация о контрагенте (история сделок)	Информация по видам деятельности	
				растениеводство	животноводство
<a href="http://www.agro2b.ru/">http://www.agro2b.ru/</a>	Россия (ЦФО, ЮФО, ПФО)	Нет	Нет	Да	Нет
<a href="http://www.idk.ru/">http://www.idk.ru/</a>	Россия	Нет	Нет	Да	Нет
<a href="http://grainboard.ru/">http://grainboard.ru/</a>	Россия	Да (минимальная, максимальная, средняя)	Нет	Да	Нет
<a href="http://www.farmbook.info/">http://www.farmbook.info/</a>	Россия	Нет	Да	Да	Да
<a href="http://www.agroru.com/">http://www.agroru.com/</a>	Россия	Нет	Нет	Да	Да
<a href="http://omsk.pulscen.ru/">http://omsk.pulscen.ru/</a>	Россия	Нет	Нет	Да	Нет
<a href="http://itp.gvc.ru/">http://itp.gvc.ru/</a>	Россия	Нет	Нет	Да	Нет

Основные участники аграрного рынка не владеют нужной информацией, даже крупным предприятиям доступны менее 60% необходимых сведений. Это отражается на качестве принимаемых решений, приводит к удорожанию продукции, к потерям, развитию теневой экономики (таблица 6). В настоящее время наиболее актуальной задачей в данной сфере остается создание нормальных условий доступа всех хозяйствующих субъектов АПК к своевременной, качественной, надежной и не очень дорогой информации [94].


Таблица 6. Факторы рыночной среды, формирующие транзакционные издержки в процессе взаимодействия участников рыночных отношений

Участники	Факторы рыночной среды	Транзакционные издержки
Сельскохозяйственные товаропроизводители, переработчики, сетевые структуры	Неформальные практики взаимодействия сетевых структур и перерабатывающих организаций на этапе продвижения и сбыта продукции, оппортунистическое поведение сетевых организаций, дискриминация поставщиков продукции, нечестные методы конкуренции	Издержки, связанные с защитой и спецификацией прав собственности, издержки, связанные с предупреждением риска оппортунистического поведения, издержки контроля и мониторинга
Сельскохозяйственные товаропроизводители, сторонние организации по оказанию услуг, поставке товаров и др.	Неформализованные контрактные отношения (взаимозависимости)	Издержки ведения переговоров об условиях обмена, издержки в форме недополученной выручки
Сельскохозяйственные товаропроизводители, информационно-консультационные службы и др.	Недостаточная информированность участников о контрагенте, ценах, ситуации на рынке и др.	Издержки поиска информации, ее обработки и хранения
Сельскохозяйственные товаропроизводители, обслуживающие предприятия, финансовые структуры, поставщики продукции, товаров, работ и услуг	Слабая коммуникативность всех участников рынка	Издержки ведения переговоров об условиях обмена, издержки заключения контрактов
Сельскохозяйственные товаропроизводители, сторонние организации	Риски, связанные с преследованием собственных интересов сторонними организациями	Издержки в форме недополученной выручки, издержки, связанные с предупреждением оппортунистического поведения

Вышеизложенные проблемы функционирования инфраструктуры рынка АПК, приведенная матрица проблем взаимодействия позволяют выявить следующие факторы рыночной среды, препятствующие эффективному функционированию инфраструктуры рынка и наличию транзакционных издержек:

- неформальные практики взаимодействия сетевых структур и перерабатывающих организаций на этапе продвижения и сбыта продукции, оппортунистическое поведение сетевых организаций, дискриминация поставщиков продукции, нечестные методы конкуренции;
- неформализованные контрактные отношения (взаимозависимости);
- недостаточная информированность участников о контрагенте, ценах, ситуации на рынке и др.;
- слабая коммуникативность всех участников рынка (поставщиков, потребителей, обслуживающих предприятий, финансовых структур);
- риски, связанные с преследованием собственных интересов сторонними организациями.

## 2.8. Факторы внутренней и внешней среды, формирующие транзакционные издержки

 Организационные факторы: границы фирмы

Различные институты в процессе своей трансформации неодинаково эффективны с точки зрения формирования массива транзакционных издержек. Этим объясняется эволюция организационных структур. Те, что требуют слишком высоких издержек, отмирают; те, что оказываются более экономичными, выживают и получают распространение. Наличие и величина транзакционных издержек, по мнению Р. Коуза, выступают в качестве основной причины существования фирмы, деятельность которой направлена на их минимизацию [47]. Величина и структура транзакционных издержек зависит от границ рыночной деятельности

организаций и факторов внутренней и внешней среды, их формирующих.


Экономическую теорию фирмы исследовали как российские, так и зарубежные авторы [11, 27, 110, 116]. Среди ученых-экономистов большой вклад в развитие институционального направления в области современной теории фирмы внесли российские авторы: А.Н. Олейник, В.В. Радаев, В.А. Тамбовцев, Г.Б. Клейнер, А.Ю. Маркелов.

По мнению А.Ю. Маркелова, под фирмой понимается «хозяйственная единица, обладающая производственным, техническим единством, организационно-административной и хозяйственной самостоятельностью» [59]. С другой стороны, фирма — «форма внешней коммуникации» или «комплекс предприятий с общей системой отношений с ними и внешней средой» [36].

Изменение внешней среды вызывает необходимость создания инструментов адекватного реагирования на произошедшие изменения через «отягощение (увеличение) организационной структуры предприятия» [16].

Граница предприятия выступает как обозначение параметров его функционирования в экономическом пространстве выполняемых им функций.

В качестве критерия экономического роста рассматривается не уменьшение общих транзакционных издержек, а их экономия на единицу произведенной продукции, т.к. уменьшение общих транзакционных издержек может сопровождаться ростом средних транзакционных издержек, что характерно для сокращения разделения труда и неэффективной организации производства [26].

 Экономические факторы	Экономические факторы, которые оказывают влияние на структуру и состав транзакционных издержек, представлены внешними условиями по отношению к среде предприятия. Среди таких факторов выделены: сложившаяся инфраструктура рынка, структура транзакционного сектора эко-
--	---

номики, а также несбалансированность развития трансформационного сектора и транзакционного секторов экономики.

Институты внешней среды определяют правила поведения субъектов в процессе экономического взаимодействия. Их дуалистическая природа заключена в том, что, с одной стороны, институт — это отдельная структура, с другой — открытая система, которой требуются затраты на формирование, функционирование и дальнейшее развитие. Данные издержки определяют структуру транзакций [105].

Учитывая, что транзакционные издержки — это координационные издержки между экономическими агентами с целью разрешения распределительных конфликтов между ними [112], они, как следствие, выступают своеобразным индикатором состояния экономической системы.

Высокие транзакционные издержки создают определенные препятствия в системе взаимодействия агентов экономических отношений:

- транзакционные издержки препятствуют реализации более благоприятных возможностей и, в свою очередь, получению социально-экономической выгоды [137];
- транзакционные издержки являются препятствием для изменения существующих правил игры, выступая как издержки институциональной транзакции [97].

В этом контексте научного подхода транзакционные издержки — это плата за несовершенство рынков.

Неопределенность внешней среды [16], оппортунистическое поведение партнеров, несбалансированность взаимодействия субъектов рыночных отношений, рыночные и административные барьеры, слабый уровень развития инфраструктуры влияют на составляющие транзакционных издержек и отражают структуру и состояние транзакционного сектора экономики.

Дисбаланс в развитии трансформационного и транзакционного сектора экономики региона характеризуется следующим:

- высокая доля промежуточного потребления в выпуске продукции;

- опережение роста производственного сектора над трансакционным приводит к сокращению доли услуг, связанных с обслуживанием сферы производства;
- снижение уровня региональной эффективности затрат, увеличение удельного веса внешних трансакционных издержек.



## Социальные факторы

Социальные факторы, оказывающие влияние на величину трансакционных издержек, представлены такими составляющими, как уровень развития социальной инфраструктуры, культурные ценности, неформальные институты, координирующие поведение в социально-экономической сфере.

В системе факторов, влияющих на экономическую эффективность деятельности, необходимо учитывать условия, определяемые социальной инфраструктурой. Институты социальной инфраструктуры создают предпосылки для расширенного воспроизводства рабочей силы, привлечения и закрепления квалифицированных специалистов [44]. Развитие социальной инфраструктуры формирует успешные предпосылки в экономическом развитии в целом.

По мнению Н.В. Зубаревич, внутренние факторы развития — это сложившиеся в региональном сообществе социокультурные особенности населения и неформальные институты (традиции и нормы), воздействующие на формы занятости, доходы, мобильность населения, а в более широком плане — на человеческий капитал, который «осваивает» рынок [31].

Таким образом, особенности развития определяются унаследованными социально-экономическими факторами, что подтверждается теорией «проблемы колеи».

В частности, в центральных регионах России, обладающих лучшими возможностями доступа к передовым технологиям и инфраструктуре рынка и, соответственно, стимулами к внедрению инноваций, ускоренное форсирование рынка привело к развитию в регионах отраслей переработки аграрной продук-

ции, что в свою очередь поспособствовало улучшению социально-экономического развития центральных территорий [81].

Регионы с недостаточно развитой инфраструктурой транспорта и связи характеризуются слабым уровнем экономического развития.

Ценности, традиции и установки, выступая неформальными институтами, координируют поведение агентов в социально-экономическом пространстве.

В свою очередь проявление тех или иных культурных характеристик (малая/значительная дистанцированность власти, низкая/высокая степень избегания неопределенности, индивидуализм/коллективизм, маскулинность/фемининность, долгосрочная/краткосрочная временная ориентация и др.) влияют на состав транзакционных издержек.

---

## Внутрифирменные факторы

---

Внутрифирменные факторы характеризуются уровнем развития управленческого учета, формализации си-

стем взаимодействия в пределах границ фирмы.

В период аграрных преобразований в 1970-1980 годах «смена института директивного и годового планирования на макроуровне привела к ликвидации плановых институтов на предприятии, что неизбежно потянуло вниз долгосрочные проекты, инвестиции и научно технический прогресс» [40]. В настоящее время только около 40% сельскохозяйственных предприятий Омской области осуществляют планирование, анализ и контроль затрат. Это существенно затрудняет набор инструментов по регулированию деятельности ввиду повышенной неопределенности внутренней и внешней среды. Эффективная работа на региональных рынках требует постоянного получения, отслеживания и анализа соответствующей информации, необходимой для принятия решений. Информация должна быть полной, исчерпывающей, актуальной, целесообразной, своевременной. Информация — «нематериальный ресурс, который является результатом интеллектуальной, производственной и общественной деятель-



ности человека и его взаимодействия с общественной средой и который может выявляться, сохраняться, обрабатываться и использоваться в виде фактов, данных, знаний, изобретений и их комбинаций» [23].

В сельском хозяйстве приобретение производственных ресурсов необходимо осуществлять своевременно; это обусловлено специфическими чертами производственного процесса.оборотный капитал обеспечивает сельскохозяйственным предприятиям непрерывность производственного процесса в условиях своевременного использования ресурса, что впоследствии обеспечивает ресурсами сферу обращения, создавая возможности для нового производственного процесса [106].

Развитие информационных систем управления способствует накоплению информационного массива данных, снижению асимметричности информации, ограниченной рациональности, повышению эффективности коммуникаций и принятию управленческих решений.

### 3. Трансакционные издержки в реальном секторе аграрной экономики

#### 3.1. Специфические особенности трансакционных издержек в АПК

Трансакционные издержки напрямую связаны с осуществлением трансформационных функций, специфичностью используемых ресурсов, что определяет характер взаимодействия в институциональной сфере, поэтому необходимым является выявление отраслевой специфики сельскохозяйственных отраслей.

Сельское хозяйство представляет собой многоотраслевую систему с множеством продуктовых подкомплексов, каждый из которых применяет присущие только ему специфические производственные процессы, технику и технологию, методы воспроизводственного и в том числе технического потенциала.

1. Многоотраслевая система сельскохозяйственного производства имеет ряд отличительных особенностей, характеризующих ее как подверженную рискам в большей степени, чем промышленное производство.

2. Переплетение экономического воспроизводства с естественным ставит его в зависимость от природно-климатических условий. Этот фактор оказывает влияние не только на отрасли растениеводства, непосредственно зависящие от данных условий, но и отрасли животноводства, менее подверженные указанному фактору внешнего влияния. Готовая продукция одной отрасли (корма, удобрения и прочее) служит исходным материалом другой, что ставит в зависимость это взаимодействие.

3. Сезонность и цикличность сельскохозяйственной деятельности, зависимость от биологических процессов, природно-климатических условий, а также территориальная рассредоточенность объектов сельскохозяйственного производства препятствуют оперативному принятию управленческих решений.

4. В рамках одной отрасли существуют группы предприятий, тяготеющих к разным формам координации. При этом «каждой форме координации присуща своя конфигурация ресурсов: рыночной — переменные издержки, индустриальной — постоянные издержки, общего происхождения — «специфические» ресурсы» [122]. Координация должна осуществляться, учитывая отраслевые особенности, она должна быть основана на взаимосвязи отраслей растениеводства, животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции. В настоящее время наблюдается тенденция к таким координациям ресурсов, как кластеры, группы компаний, вертикально интегрированные структуры.

В существующих условиях возникают предпосылки к образованию вертикально интегрированных формирований, замыкающих в себе все звенья производственного процесса. Наиболее универсальной и гибкой формой интеграции сельского хозяйства выступают договора контрактации [24].

Рассмотрим различия отраслевых особенностей сельскохозяйственных отраслей в аспекте транзакционного подхода (таблица 7).

Животноводство:

- особенность трансформационной функции заключается в применении промышленных технологий по выращиванию, убою, переработке продукции;
- межотраслевое взаимодействие. Животноводство, являясь одной из отраслей сельского хозяйства, зависимо от результатов деятельности отрасли растениеводства, подверженной влиянию природных факторов;
- переработка продукции животноводства сопряжена с высокими затратами на ее осуществление, упаковку и хранение;
- особенность сбытовой функции заключена в обеспечении реализации продукции в короткие сроки и надлежащего качества.

Таблица 7. Составляющие транзакционных издержек по отраслям сельского хозяйства

Отрасль	Составляющие транзакционных издержек <sup>1</sup>				
	ТИ снаб.-сбыт. деятельности	ТИ перераб. продукции	ТИ хранения продукции	ТИ защиты прав собственности (страхование)	ТИ НВ (влияние природно-клим. фактора)
<b>Животноводство</b>					
Мясное	***	**	**	*	**
Молочное	***	***	**	*	**
Птицеводство	***	**	**	*	*
<b>Растениеводство</b>					
Зерно	**	*	***	***	***

\* Незначительный уровень транзакционных издержек

\*\* Средний уровень транзакционных издержек

\*\*\* Высокий уровень транзакционных издержек

### Растениеводство:

- зависимость отрасли растениеводства от природно-климатических условий;

- высокая сезонность и цикличность деятельности в растениеводстве сопряжена с дополнительными затратами на привлечение ресурсов. На деятельность отрасли также оказывает влияние неравномерность получения доходов ввиду сезонности, что требует привлечения кредитных ресурсов для бесперебойного функционирования;

- сбытовая деятельность и хранение продукции растениеводства сопряжены с высокими транспортными расходами, расходами на услуги элеваторов по хранению продукции, соблюдению требуемых норм хранения;

- зависимость от потребности в продукции растениеводства животноводческой отрасли.

---

1. ТИ снаб.-сбыт. деятельности – транзакционные издержки, связанные со снабженческо-сбытовой деятельностью.

ТИ переработки продукции - транзакционные издержки, связанные с переработкой продукции, упаковкой.

ТИ хранения продукции - транзакционные издержки, связанные с хранением продукции.

ТИ защиты - транзакционные издержки, связанные с защитой (страхование).

ТИ НВ - транзакционные издержки недополученной выручки ввиду зависимости от природно-климатических условий животных.

Баланс ресурсов Омской области за 2012 год свидетельствует, что свыше 19% зерна формирует производственное потребление в отрасли животноводства (приложение А).

Промышленная основа сельскохозяйственного производства оказывает существенное влияние на организацию производственных циклов и систему управления на предприятии. Кроме того, в последние годы в мировом и отечественном птицеводстве все большее внимание уделяется глубокой переработке мяса, повышающей рентабельность предприятий на 20-25% [91]. Биологические особенности, технология ее содержания, кормления и ветеринарного обслуживания являются определяющим фактором в получении стандартизированной продукции, качественной мясной продукции. Главный вывод заключается в неразрывной взаимосвязи между особенностью производственных факторов и структуры транзакционных издержек. Таким образом, специфические черты видов деятельности сельскохозяйственных организаций, обусловленные технологическими особенностями сельскохозяйственного производства, влияют на состав и структуру транзакционных издержек.

В частности, отрасли животноводства наиболее свойственны транзакционные издержки по сбыту продукции, доведению продукции до потребителя в кратчайшие сроки при сохранении высокого качества, а также издержки по переработке продукции, связанные с сохранением качества и высоким ассортиментом. Для отрасли растениеводства — издержки по защите от угроз природно-климатических условий (страхование урожая), расходы на услуги по хранению (услуги элеваторов).

### 3.2. Проблемы выявления и учета транзакционных издержек на уровне организации



Выявление и учет транзакционных издержек на уровне организации

мерения, выявления и учета.

Разнообразие подходов к пониманию транзакционных издержек и их классификации порождает проблему «унифицирования» механизмов их из-

Оценка транзакционных издержек, как на макро-, так и на микроуровне, представляет собой серьезную методологическую проблему, что обусловлено следующими причинами.

Во-первых, данная проблема связана с отсутствием системно-ориентированной расчетной базы.

Во-вторых, проблема измерения транзакционных издержек связана с недостатком фундаментальных эмпирических исследований в этой области, исследований динамики и колебаний роста и снижения транзакционных издержек в макроэкономической среде, а также причин их изменения. Эти факторы не позволяют «выстроить законченную концепцию» и «теорию транзакционных издержек». В фундаментальном смысле «у нас нет никакой количественной меры транзакционных издержек, так как у нас нет ясной, общей теоретической концепции издержек обмена» [145].

В.В. Радаев особое внимание при количественном измерении транзакционных издержек уделяет недостатку информации об этих издержках. Проблемы измерения носят очевидный характер: «часть транзакционных издержек не подвержена прямому измерению (например, затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм)».

Многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными проплатами. Транзакционные издержки часто невозможно отделить от «производственных» издержек. Транзакционные издержки включают «множество весьма разнородных элементов (легальных и нелегальных), и их сложение порождает дополнительные проблемы» [87].

Подходя к решению проблемы измерения транзакционных издержек [125], необходимо отметить важность структурирования транзакционных издержек, разработки полноценной и достаточной классификации для целей их измерения.

Обоснованная и достаточная их классификация, учитывающая особенности сельскохозяйственного производства, позволяет осуществить их регистрацию и расчет, оценить степень их влияния на структуру затрат в целом.

Одним из подходов к исчислению транзакционных издержек аграрного формирования является метод сложения следующих элементов:

1. Издержки поиска информации, ее обработки и хранения;
2. Издержки ведения переговоров об условиях обмена;
3. Издержки измерения качества товаров и услуг, в отношении которых совершается сделка;
4. Издержки заключения контрактов;
5. Издержки контроля и мониторинга (за соблюдением сделки);
6. Издержки в форме недополученной выручки;
7. Издержки спецификации и защиты прав собственности; 8.

Издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения (моральный риск и прочие издержки, связанные с оппортунистическим поведением);

9. Издержки политизации (издержки коллективного принятия решения, издержки влияния).

Эта классификация транзакционных издержек свойственна как внутренним, так и внешним транзакционным издержкам.

Способы измерения транзакционных издержек могут быть следующими:

- сопоставление транзакционных издержек при различных способах контрактации. Данный способ весьма трудоемкий, и, имея альтернативную составляющую (при выборе ресурсов, контрагентов), предполагается получение результата с возможными отклонениями от фактического;
- спецификация издержек в каждом конкретном случае (издержки выхода на рынок, сопровождающие движение прав собственности, защиту контракта, принятие решений внутри фирмы и т.д.);
- институционализация виртуальных издержек, экспериментальный метод.

В современной экономической науке утвердилось два основных подхода к проблеме измерения транзакционных издержек — ординалистский и кардиналистский.

В соответствии с ординалистским подходом к измерению транзакционных издержек измерение уровня транзакционных издержек осуществляется на сравнительном подходе потребителя к товару; этот подход не предполагает возможности измерения полезности в конкретных единицах.

Таким образом, устанавливается относительная величина транзакционных издержек. Данный подход позволяет сопоставить транзакционную составляющую, имеющую внутрифирменную направленность с рыночной, обусловленной взаимодействием за рамками фирмы на уровне контрактных отношений.

Кардиналистский подход основан на количественной оценке транзакционных издержек. Он применяется в «теории транзакционных издержек» как вариант исследования их количественной составляющей и доли указанных издержек в валовом национальном или валовом внутреннем продукте. Ординалистский подход признан доминирующим в «теории транзакционных издержек».

---

#### Анализ источников информации транзакционных издержек

---

Рассмотрим возможности для выявления и количественного учета транзакционных издержек на уровне организации с применением данных бухгалтерского учета и отчетности, а также специальных регистров и инструментов учета.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 06.12.2011 № 402 ФЗ «О бухгалтерском учете» [104] бухгалтерский учет — формирование документированной систематизированной информации об объектах в соответствии с требованиями, установленными Федеральным законом № 402 ФЗ, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. В указанной статье представлено лаконичное определение бухгалтерского учета, которое имеет сугубо функциональное назначение для целей только данного федерального закона.

Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организа-



ции» ПБУ 10/99» [80] определено, что группировка затрат должна быть осуществлена по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Расходы по обычным видам деятельности формируют:

- расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;
- расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию информация о расходах по обычным видам деятельности в разрезе элементов затрат.

Таким образом, цели бухгалтерского учета и группировка затрат не ориентированы на выявление и управление транзакционными издержками.

Для изучения возможностей выявления транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях были изучены:

- информационные сборники, включенные в перечень статистической информации, формируемые территориальным органом государственной федеральной службы государственной статистики по Омской области;
- отчетность о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных товаропроизводителей Омской области.

В число анализируемых источников вошли статистические сборники, отражающие показатели деятельности организаций сельскохозяйственной отрасли (приложение Б). Из приведенных в таблице данных видно, что перечень затрат, вовлеченных в процесс управления, недостаточно широк. В их число входят материальные затраты, информация о ценах, себестоимости продукции. Финансовые результаты деятельности предприятий

публикуются в разрезе отраслей животноводства и растениеводства.

Освещению транзакционных издержек уделено недостаточное внимание: так, в сборниках представлена информация о наличии дебиторской и кредиторской задолженности сельскохозяйственных организаций, но при этом отсутствуют более подробные сведения об источниках ее возникновения.

Отсутствуют данные о структуре транзакционных издержек предприятий, таких как коммерческие, управленческие расходы, штрафы, пени, убытки от курсовых разниц и др.

Не отражаются сведения о величине и структуре неявных транзакционных издержках. Отсутствуют какие-либо характеристики в отношении возможного наличия таких издержек.

Косвенную информацию о некоторых элементах транзакционных издержек можно получить из отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных товаропроизводителей. В частности, к такой информации относятся: сведения о коммерческих и управленческих расходах, расходах по обслуживанию кредитов и займов, начислению пени, штрафов, сведения о списании просроченной дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности (приложение В).

Стоит отметить, что основной целью отчетности является контроль средств, выделяемых сельскохозяйственным организациям из бюджетов различных уровней в виде субсидий на поддержку сельского хозяйства.

Таким образом, можно отметить, что управлением охвачены производственные затраты, затраты по финансовой деятельности: сведения о кредитах и займы, затраты в виде субсидий СХТП. Они наиболее полно представлены пользователям информации.

Количественная оценка транзакционных издержек затруднена по ряду причин: данные бухгалтерского учета и отчетности не ориентированы на их выявление, неявные транзакционные издержки не учитываются в бухгалтерском учете и не отражаются в отчетности, при этом влияют на финансовый результат организации (таблица 8).

Система бухгалтерского учета, финансовой отчетности не ориентирована на выявление транзакционных издержек, сведения об исследуемых издержках не систематизированы, учтены косвенно.

Транзакционные издержки, которые носят явный характер, могут быть выявлены из данных бухгалтерского учета и отчетно-

Таблица 8. Возможности для выявления транзакционных издержек в системе учета и отчетности, специальных регистрах

Форма транзакционных издержек	Данные бухгалтерского учета, первичных документов	Данные бухгалтерской и финансовой отчетности	Специальные регистры и механизмы учета <sup>2</sup>
Издержки поиска информации	*	-	
Издержки ведения переговоров об условиях обмена	*	-	
Издержки измерения качества товаров и услуг, в отношении которых совершается сделка	*	-	
Издержки контроля и мониторинга, управления	*	*	
Издержки спецификации и защиты прав собственности	*	-	
Издержки политизации (издержки коллективного принятия решения, издержки влияния)	-	-	**
Издержки, связанные с осуществлением коммерческой деятельности	*	*	
Издержки, связанные с преодолением административных барьеров	*	*	
Издержки, связанные с оппортунистическим поведением партнёров	-	-	**
Издержки в форме недополученной выручки ввиду применения неформальных практик, закрепления отрицательных неформальных институтов	-	-	**

Условные обозначения:

- \* Имеется возможность выявления, однако требуются дополнительные инструменты, связанные с формированием справочников, сопоставлением элементов затрат и формой транзакционных издержек. Данные бухучета могут быть импортированы в/через специальные регистры учета при наличии соответствующих инструментов.
- \*\* Выявление требует применения специальных механизмов и регистров учета.
- Выявление невозможно без применения специальных механизмов учета, расчета.

2. Специальные регистры учета должны иметь форму учета, методику и алгоритмы расчета, справочники видов издержек и др. Они должны быть ориентированы на выявление, учет транзакционных издержек.

сти, при этом требуются дополнительные инструменты, которые позволяют выявить транзакционные издержки из массива данных учета и отчетности: специальные справочники видов издержек, элементов издержек, форм издержек.

Часть транзакционных издержек, которые носят неявный характер, а также издержек коллективного принятия решений не может быть выявлена из массива данных учета и отчетности и требует специальных инструментов, алгоритмов и регистров их учета.

Полный анализ транзакционных издержек предприятий возможен при более детальном изучении первичных документов, т.к. не все транзакционные издержки находят отражение в регистрах учета, требуется применение специальных методик и механизмов учета транзакционных издержек.

### 3.3. Проблемы выявления, измерения и учета транзакционных издержек на макроуровне

#### Количественное измерение транзакционных издержек на макроуровне

Впервые попытка количественного измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне, а также качественного определения транзакционного сектора была осуществлена американскими экономистами Дж. Уоллисом и Д.С. Нормом в 1986 году [129] в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год». Они ввели понятие «транзакционный сектор» [139], включив в данный сектор оптовую и розничную торговлю, услуги по страхованию в банковском секторе, затраты на управление, затраты государственного «транзакционного сектора» (судебная и правоохранительная деятельность).

Работа американских ученых является единственным фундаментальным исследованием «транзакционного сектора экономики».

Транзакционные услуги для фирмы, по мнению авторов, со-

держат в себе все те издержки, которые возникли бы при потреблении продукта внутри фирмы. В своих исследованиях Д.С. Норт, Дж. Уоллис предложили следующую количественную оценку трансакционных издержек: объем трансакционных издержек определяется суммой затрат трансакционного сектора и трансакционных издержек, обеспечивающих взаимодействие трансформационного сектора экономики. Таким образом, исследователи на макроэкономическом уровне обозначают трансакционные издержки вне экономического сектора как дополнительные издержки, возникающие в процессе взаимодействия трансформационного сектора.

В российской практике методика измерения трансакционных издержек предложена В. Кокоревым.

Данная методика основана на сочетании микроэкономических и макроэкономических факторов: на микроуровне, или на уровне фирмы, уровень трансакционных издержек определяется как доля накладных расходов по отношению к основным статьям себестоимости продукции, на макроуровне трансакционные издержки определяются динамикой ВВП и розничного товарооборота в национальной экономике.

В. Кокоревым оценена динамика трансакционных издержек в России за период 1992-1993 годов. Им были проанализированы соотношение динамики в отраслях трансформационного сектора (промышленность, строительство) и отраслях трансакционного сектора (банковская и финансовая сфера). Результаты исследования показали, что темпы роста трансакционных издержек в два раза превышают темпы роста трансформационных издержек за исследуемый период.

При исследовании трансакционных издержек на макроуровне и исследовании трансакционного сектора источником информации может выступать система национальных счетов, обобщающая информацию о макроэкономических процессах и их результатах. В полной мере система национальных счетов, содержащая информацию о систематизации и разделении экономики по отраслям, производящим рыночные и нерыночные

товары и услуги, и видам экономической деятельности; счетам производства, образования, распределения и перераспределения доходов, конечного использования валового внутреннего продукта и накопления капитала; институциональным единицам (хозяйствующим субъектам), не обеспечивает требования современной рыночной экономики, что затрудняет «комплексную оценку как воспроизводственного процесса экономической системы и транзакционного сектора национальной экономики» [111].

На региональном уровне расчет транзакционных издержек сопряжен также с рядом проблем. Данные статистики ориентированы на показатели по валовому региональному продукту по отраслям экономики, использованию ресурсов, учету промежуточного потребления и валовой добавленной стоимости и др.

Информационная составляющая для анализа транзакционного сектора экономики области имеет узкую направленность. Так, при оценке транзакционного сектора экономики можно получить информацию об уровне валового регионального продукта каждой отрасли, промежуточного потребления и добавленной стоимости, однако нет структуры распределения транзакционных рыночных услуг на каждую отрасль.

Данные источники позволяют частично удовлетворить потребность в информации о транзакционных издержках, в частности, произвести расчет доли промежуточного потребления в валовой добавленной стоимости, проанализировать использование ресурсов (приложение Г).

Расчеты относительно транзакционного сектора экономики Омской области весьма трудоемки, требуют дополнительной информации и проведенного на ее базе анализа.

Руководители и специалисты организаций в основном ориентируются на изучение процессов производства, используя при этом весьма поверхностные приемы и данные [103].

Учитывая, что транзакционные издержки носят неявный характер, а также то, что фактором, формирующим данные издержки, выступает различного рода оппортунистическое поведение,

требуется дополнительные инструменты расчета потерь в виде недополученной выручки организаций в результате неэффективного функционирования институтов транзакционного сектора.

Все это свидетельствует о том, что статистическая информация не может выступать полноценным информационным массивом, позволяющим управлять данными затратами. Кроме того, учитывая направленность статистической отчетности, можно сделать вывод о том, что она не соответствует целям управления транзакционными издержками, а лишь косвенно учитывает некоторые из них.

Статистическая информация не может выступать полноценным информационным массивом, позволяющим выявить не-явные транзакционные издержки, связанные с дисбалансом развития транзакционного и трансформационного секторов экономики.

### 3.4. Состав и структура транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций Омской области



Исследование состава и структуры транзакционных издержек

Согласно теореме Р. Коуза, если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оста-

ваться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Таким образом, при ненулевых транзакционных издержках их величина, а также структура будут зависеть от эффективного функционирования институтов инфраструктуры.

При ненулевых транзакционных издержках затраты на производство продукта выражаются как в затратах трансформационных, так и транзакционных факторов.

Методологически зависимость метапроизводственной функции продукта от затрат трансформационных и транзакционных факторов выражается следующей формулой:

$$Q = F(T_f, T_a), \quad (1)$$

где:  $Q$  — любой продукт;

$F$  — метапроизводственная функция;

$T_f$  — затраты трансформационных факторов на производство вещественного содержания продукта;

$T_a$  — затраты транзакционных факторов на создание его социальной формы.

Транзакционные издержки представляют собой компонент общих издержек производства наряду с трансформационными издержками. «Все факторы (следовательно, и затраты на них), ...положительны, а в ином случае производство продукта невозможно», другими словами, при нулевом значении хотя бы одного из аргументов (метапроизводственной функции) результат равен нулю [37].

Транзакционные издержки никогда не равны нулю, поскольку транзакционные факторы производства являются эндогенными элементами метапроизводственной функции [109].

Транзакционные издержки объективно влекут трансформационные затраты [109], что в свою очередь предопределяет их специфические особенности в процессе осуществления производственной деятельности. Любое взаимодействие и, следовательно, любая деятельность в сферах производства, обмена и потребления характеризуются трансформационными и транзакционными издержками [63].

В состав трансформационных издержек могут входить не только издержки, отражающие затраты на изменение физических свойств материалов, но и издержки «по планированию и координации процесса производства» [54].

Следовательно, состав и структура транзакционных издержек зависит как от технологической (производственной) составляющей, так и от рыночной.

Транзакционные издержки напрямую связаны с осуществлением трансформационных функций, специфичностью используемых ресурсов, которая определяет характер взаимодействия в институциональной сфере. Одна из задач фирмы — это «най-



ти оптимальное для себя сочетание углубления специализации (концентрации на ключевых ресурсах) и сопровождающего этот процесс роста транзакционных издержек» [90].

Изучение состава и структуры транзакционных издержек позволит выявить совокупность составляющих транзакционных издержек, их взаимосвязи, учитывая отраслевые особенности.

Задачи и методика исследования:

1. Задачами исследования транзакционных издержек является изучение их состава и структуры в сельскохозяйственных организациях Омской области.

2. Изучение состава и структуры транзакционных издержек проведено сплошным методом на сельскохозяйственных предприятиях Омской области, имеющих статус сельскохозяйственных товаропроизводителей, что подтверждается данными отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных производителей.

3. В исследование включены предприятия различной отраслевой специализации: животноводство, птицеводство, растениеводство.

4. География сельскохозяйственных организаций, вовлеченных в исследование, охватывает все 32 муниципальных района Омской области.

5. Методы исследования представлены количественными и качественными характеристиками транзакционных издержек, которые заключены в выявлении и учете транзакционных издержек по данным отчетности, регистров бухгалтерского учета, анкетного опроса.

6. Методика исследования представлена выявлением, регистрацией транзакционных издержек, группировкой и обобщением составляющих издержек, анализом их структуры.

7. Результатом исследования является выявление составляющих транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций, структуры транзакционных издержек и оценки их влияния на результаты функционирования всей производственно-хозяйственной деятельности организаций.

Для исследования состава и структуры выделены внутренние и внешние транзакционные издержки, а также неявные транзакционные издержки, выраженные в форме недополученной выручки.

Транзакционные издержки представляют собой расходы, связанные с координацией процессов субъектов рыночных отношений в рамках иерархической структуры фирмы, внешние транзакционные издержки, связанные с осуществлением коммерческо-сбытовой деятельности, а также неявные издержки, выраженные в виде потерь в результате всех видов транзакций.

Внутренние транзакционные издержки характеризуются управленческими расходами фирмы, которые возникают в процессе взаимодействия структурных подразделений с целью осуществления производственно-хозяйственной деятельности, снабжения, хранения и реализации товара, а также продвижения его на рынок собственными хозяйствующими подразделениями. Внутренние транзакционные издержки — это затраты ресурсов (материальных, финансовых, информационных) на координацию, управление и поддержание структуры фирмы; затраты на юридическую защиту и прочие затраты на обеспечение снабженческо-сбытовой функции, источником которых выступают внутренние хозяйствующие подразделения.

К внутрипроизводственным транзакционным издержкам отнесены расходы на содержание служб и отделов, отвечающих за продвижение товаров на рынке, снабжение производства, содержание отдела маркетинга, юридического отдела, содержание вспомогательных цехов: собственных ремонтных мастерских, расходы на содержание транспортного цеха, складских помещений.

Внешние транзакционные издержки рыночного характера возникают с покупкой услуг сторонних организаций, способствующих процессу снабжения, продвижению товаров на рынке силами внешних контрагентов за счет ресурсов организации. Внешние транзакционные издержки, связанные с исполнением обязательств во взаимоотношениях с органами власти, — это из-

Таблица 9. Структура транзакционных и трансформационных издержек и их динамика в сельскохозяйственных организациях Омской области с 2010-го по 2014 год

Составляющие издержек	Транзакционные и трансформационные издержки, млн. рублей				
	годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Итого трансформационных издержек	289	299	309	315	311
Составляющие трансформационных издержек	15 838,1	17 047,0	19 121,5	22 313,8	24 873,5
Материальные затраты	10 332,5	10 308,6	12 432,3	14 623,1	16 249,8
Затраты на оплату труда производственных рабочих, отчисления на соц. нужды	3825,9	4781,8	5053,7	5694,6	6376,9
Амортизация	1071,3	1292,6	1635,6	1996,1	2246,8
Составляющие внутренних транзакционных издержек	1089,1	1204,9	1032,1	1545,8	1789,3
Расходы на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжения, маркетинга, транспортных отделов)	26,3	27 534	34,9	43,7	42,7
Расходы на переработку продукции собственными подразделениями	420,1	439,6	454,2	463,1	457,2
Содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб	320,6	341,6	384,9	449,2	513,6
Представительские расходы, командировочные расходы, обучение, иные управленческие расходы	322,1	396,1	158,1	590,0	775,8
Составляющие внешних транзакционных издержек	1747,3	1891,7	2010,5	2307,9	2497,8
Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов	316,3	429,2	451,3	566,0	556,6
Обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате)	975,0	956,3	1130,3	1179,2	1214,4
Расходы на упаковку продукции, рекламу	102,1	202,1	158,1	286,8	343,6
Арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	61,9	69,5	90,0	49,1	70,9
Расходы на ремонт и ТО техники сторонними организациями	91,2	92,1	114,5	117,8	166,7
Страхование с целью покрытия рисков при наступлении страхового случая (ввиду специфических особенностей с/х)	200,8	142,5	66,3	109,0	145,6
Составляющие транзакционных издержек в форме недополученной выручки	1539,8	2448,0	619,9	635,2	776,2
Просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток (списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов)	49,4	61,9	178,2	137,8	139,3
Потери части выручки плательщиками ЕСХН *	4,8	4,4	1,6	5,5	6,8
Судебные издержки, штрафы и пени	8,9	11,1	6,2	6,3	12,1
Дисбаланс развития трансформационного и транзакционного секторов экономики	1476,7	2370,5	433,9	485,5	617,9
Всего издержек	20 214,3	22 591,5	22 784,0	26 802,7	29 936,8
в том числе: транзакционные издержки	4376,2	5544,5	3662,5	4488,9	5063,3
Удельный вес трансформационных издержек, %	78	75	84	83	83
Удельный вес транзакционных издержек, %	22	25	16	17	17
Структура транзакционных издержек					
Доля внутренних ТИ в ТИ, %	25	22	28	34	35
Доля внешних ТИ в ТИ, %	40	34	55	51	49
Доля ТИ в форме недополученной выручки в ТИ, %	35	44	17	14	15

\* Потери части выручки плательщиками ЕСХН от продажи с/х продукции собственного производства и продуктов ее переработки свыше 70%.

держки по преодолению административных барьеров, издержки по уплате госпошлины и др. платежи.

К внешним транзакционным издержкам отнесены расходы на рекламу, связь, информационное обслуживание, консалтинговые услуги, арендную плату, транспортные услуги, представительские расходы, ремонт техники, транспортировку грузов, обслуживание кредитов, судебные издержки.

Рассмотрим структуру транзакционных и трансформационных издержек и их динамику в сельскохозяйственных организациях Омской области (таблица 9).

Удельный вес внутренних транзакционных издержек в общих транзакционных издержках в 2014 году достигает 35%.


Удельный вес внешних транзакционных издержек в общих транзакционных издержках — 49%.

Удельный вес транзакционных издержек в форме недополученной выручки в общих транзакционных издержках достигает 15%.

Следует также отметить тенденцию к увеличению удельного веса внутренних транзакционных издержек с 25% в 2010 году до 35% в 2014 году. Это свидетельствует о стремлении сельскохозяйственных организаций часть транзакций перевести из рыночных во внутрифирменные с целью повышения управляемости процессами, снижения риска оппортунистического поведения партнеров на рынке.

Изменение структуры внутренних транзакционных издержек свидетельствует об увеличении удельного веса расходов на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжения, маркетинга, транспортных отделов), а также коммерческих расходов, связанных с реализацией продукции.

---

 Изменение структуры транзакционных издержек: тенденции

---

С 2010-го по 2014 год произошли изменения в структуре внешних транзакционных издержек, о чем свидетельствует изменение удельного веса расходов, связанных с:

- услугами сторонних организаций по транспортировке грузов; - упаковкой продукции, рекламой и др.;
- ремонтом и техническим обслуживанием техники сторонними организациями.

Данные услуги обеспечиваются организациями транзакционного сектора региональной экономики. Удельный вес транзакционных издержек, выраженных в форме недополученной выручки сельскохозяйственных организаций, в общих транзакционных издержках снизился с 35% в 2010 году до 15% в 2014 году.

Изменение структуры транзакционных издержек, выраженных в форме недополученной выручки, произошло за счет:

- увеличения удельного веса просроченной дебиторской задолженности неплатежеспособных дебиторов, списанной в убыток;
- уменьшения удельного веса неявных транзакционных издержек за счет развития транзакционного сектора региональной экономики, преодоления дисбаланса трансформационного и транзакционного секторов.

Обращаясь к качественной оценке происходящих процессов изменения структуры транзакционных издержек в виде недополученной выручки организаций, необходимо выявить факторы, повлиявшие на структурные изменения:

1. Списание дебиторской задолженности неплатежеспособных дебиторов с балансового учета осуществляется после процедуры признания ее безнадежной в порядке, определенном законодательством, а именно через три года. Период обнаружения просроченной задолженности и период ее списания не совпадают. Таким образом, транзакционные издержки, возникшие в одном периоде, фактически отражаются в другом;

2. Развитие транзакционного сектора региональной экономики сопровождается снижением доли промежуточного потребления в выпуске, что достигается также за счет замены рыночных транзакций на внутренние, развития форм интеграции, таких как кластеры, группы компаний.



## Влияние транзакционных издержек на результаты деятельности

Для целей оценки влияния величины и структуры транзакционных издержек на результаты функционирования всей производственно-хозяйственной деятельности проведен

анализ основных экономических показателей (таблица 10).

За исследуемый период с 2010-го по 2014 год произошли положительные изменения в финансово-экономической деятельности организаций, о чем свидетельствует увеличение рентабельности продаж с 9,7% до 15,6%.

Таблица 10. Финансово-экономические результаты деятельности СХТП за 2010–2014 годы

Показатель	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
Среднегодовая численность, человек	29 500	31 532	29 630	28 265	27 805
Выручка, тыс. руб.	18 459 180	19 754 180	21 694 826	24 276 262	30 897 015
Себестоимость, тыс. руб.	15 838 000	17 046 957	19 121 496	22 345 778	24 873 457
Валовая прибыль/убыток, тыс. руб.	2 620 927	2 707 223	2 573 330	1 930 484	6 023 558
Коммерческие расходы, тыс. руб.	102 080	202 066	157 108	286 820	343 558
Управленческие расходы, тыс. руб.	322 131	396 090	468 614	598 975	775 835
Прибыль/убыток от продаж, тыс. руб.	2 196 726	2 109 067	1 946 608	1 044 689	4 904 165
Расходы всего, тыс. руб.	18 438 459	21 055 559	22 737 580	26 122 495	28 818 128
Прибыль/убыток до налогообложения	1 794 124	1 831 970	1 144 455	1 668 204	4 831 066
Рентабельность продаж, %	9,72	9,27	5,28	6,87	15,64
Рентабельность производства, %	13,87	12,37	10,18	4,68	19,72
Доля ТИ всего в выручке, %	23,71	28,07	16,88	18,49	16,39
Доля ТИ внутренних, %	5,90	6,10	4,76	6,37	5,79
Доля ТИ внешних, %	9,47	9,58	9,27	9,51	8,08
Доля ТИ НВ, %	8,34	12,39	2,86	2,62	2,51
Доля ТИ всего в себестоимости, %	27,63	32,52	19,15	20,09	20,36
Транзакционные издержки к среднесписочной численности, тыс. руб. (ТИ срч)	148	176	124	159	182
Выручка к среднесписочной численности, тыс. руб. (Вр срч)	626	626	732	859	1111
Прибыль на 1 сотрудника, тыс. руб. (Вр срч - ТИ срч),	477	451	609	700	929
Эффективность транзакционных издержек (в расчете на одного сотрудника), %	76,29	71,93	83,11	81,50	83,61

В 2014 году удельный вес транзакционных издержек в себестоимости продукции сельскохозяйственных организаций Омской области составил 33%.

Проведенный анализ свидетельствует, что на эффективность и рентабельность деятельности оказывают влияние как внутренние и внешние транзакционные издержки, так и издержки в форме недополученной выручки.

Наибольший показатель рентабельности продаж за исследуемый период составил 15,64% в 2014 году, при этом удельный вес издержек в форме недополученной выручки — 2,51%, внешних и внутренних издержек — свыше 16%.

В 2011 году при рентабельности продаж 9,27% удельный вес транзакционных издержек в форме недополученной выручки достиг 12,39%.

Для оценки влияния транзакционной составляющей на результаты деятельности организаций произведен расчет эффективности транзакционных издержек (в расчете на одного сотрудника). Данный показатель отражает отношение выручки, приходящейся на одного сотрудника, и транзакционных издержек также в расчете на сотрудника.

Рентабельность продаж зависит от эффективности транзакционных издержек. Чем выше рентабельность, тем выше показатель эффективности. В 2014 году рентабельность продаж составила 15,64% при эффективности транзакционных издержек на одного сотрудника 83,61%, в то время как в 2011 году показатель рентабельности составил 9,27% при эффективности 71,93%.

Проведенные исследования дают основания полагать, что состав и структура транзакционных издержек влияют на результаты функционирования деятельности организаций, повышение эффективности деятельности должно сопровождаться рациональной величиной и структурой исследуемых издержек. Решение этих вопросов определяет потребность в изучении практики управления транзакционными издержками и поиске адекватных механизмов их регулирования.

### 3.5. Практика управления транзакционными издержками сельскохозяйственных организаций



#### Диагностика практики управления

Исследования информационных ресурсов на содержание информации о транзакционных издержках предприятий и в транзакционном секто-

ре экономики Омской области позволили сформулировать важные выводы:

- массивы данных статистики, бухгалтерского учета и отчетности не содержат полноценной информации о транзакционных издержках;
- раскрытие информации в управленческих системах не отражает сведения о качественных характеристиках транзакционных издержек.

Можно заключить, что практика управления издержками не подкреплена формализованной методической составляющей. Для более глубокого изучения уровня организации управленческого учета и системы контроля затрат проведено исследование сельскохозяйственных организаций Омской области методом анкетирования по специально разработанной для этих целей анкете.

Определены границы исследования практики управления затратами в сельскохозяйственных организациях Омской области:

- диагностика организации управленческого учета;
- применяемые системы и инструменты управления;
- изучение практики применения методико-регламентных документов;
- локально-нормативная база — регламенты, положения, графики документооборота, закрепление ответственности и др.;
- методики, алгоритмы расчета показателей бюджетов для целей управленческого учета;
- диагностика состава и структуры применяемых бюджетных форм;



- диагностика детализации затрат в системе управленческого учета.

Этапы изучения практики управления затратами в сельскохозяйственных организациях Омской области:

- подготовка формы и вопросов анкетного опроса на предмет изучения практики управления издержками;
- проведение анкетирования сельскохозяйственных организаций в 32 муниципальных районах Омской области;
- обобщение, анализ и оценка полученных результатов;
- оценка полученных результатов, выявление факторов, формирующих транзакционные издержки при существующих практиках управления затратами.

Сельскохозяйственные организации Омской области представлены крупными и средними товаропроизводителями. В анкетировании приняли участие 147 организаций различных форм собственности из 32 муниципальных районов Омской области. Таким образом, обеспечен полноценный охват климатических зон и муниципально-территориальных делений.

Среднесписочная численность в исследуемых организациях составляет свыше 20 тыс. человек, удельный вес управленческого персонала достигает 11% от общей численности (таблица 12).

Инструментом ведения бухгалтерского и управленческого учета являются специализированные программные продукты, такие как 1С и Парус, при этом уровень автоматизации различен.

Так, только 15% организаций применяют специализированный программный продукт для целей управленческого учета, 65% используют программу Excel, 20% не применяют автоматизированных программ для целей управленческого учета.

Методико-регламентные документы ориентированы на бухгалтерский и кадровый учет, в частности, в 43% организаций разработаны регламенты взаимодействия подразделений, в 77% — графики документооборота; 91% организаций применяют учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета.

Целевая направленность применения регламентных документов в бухгалтерском, налоговом, кадровом учете свидетельствует о низком уровне оснащенности методическими инструментами для целей управленческого учета.

Детализация статей затрат для целей управленческого учета направлена на управление производственными затратами, коммерческими и управленческими расходами. Анализ проводится по элементам: транспортные расходы, расходы на ГСМ, представительские расходы. При этом в 60% организаций системы управления ориентированы только на управление основными затратами, формирующими производственную себестоимость (материалы, зарплата, энергия и др.) [8].

Затраты, связанные с обеспечением процесса реализации (поиск торговых точек, покупателей, выбор каналов сбыта), контролируют лишь 30% организаций.

Затратами в виде потерь от нерациональных систем сбыта, разницы в ценах закупа материалов и др. управляют только 21% организаций.

Таким образом, управление затратами направлено на регулирование производственной себестоимости, коммерческих и управленческих расходов (по некоторым отдельным элементам). Детализация затрат в учетных системах сельскохозяйственных организаций не направлена на управление транзакционными издержками.

Систему бюджетирования для целей управления применяют менее 28% организаций. Основными бюджетами являются:

- бюджет производства — 27% организаций;
- бюджет затрат на оплату труда — 24% организаций;
- бюджет общехозяйственных расходов — 21% организаций;
- бюджет коммерческих расходов — 12% организаций;

- бюджет управленческих расходов — 15% организаций.

Системы бюджетного управления не ориентированы на управление транзакционными издержками, основные из них представлены бюджетом производства, бюджетом прямых затрат, бюджетом затрат на оплату труда.

В исследуемые показатели для изучения практики управления издержками на сельскохозяйственных предприятиях Омской области включены:

- укрупненный перечень детализации затрат, который вовлечен в систему управленческого учета;
- механизмы учета, анализа и контроля затрат;
- методико-регламентные документы;
- центры учета затрат предприятий [10].

Под практической ориентированностью систем управления транзакционными издержками понимается возможность выявления и регистрации издержек, наличие инструментов и внутрифирменных институтов для регулирования их величины. Критерии оценки практической ориентированности: степень возможности регулирования (косвенно, непосредственно) (таблицы 11, 12).

Таблица 11. Критерии оценки практики управления транзакционными издержками в зависимости от удельного веса организаций (респондентов), участвующих в анкетном опросе.

Практика применения	Интервалы значений (%)			
	до 15	от 16 до 30	от 33-60	от 61 до 100
Уровень	Неудовлетворительно низкий	Низкий	Средний	Высокий

Практика применения диагностируемых параметров отражает долю респондентов, ответивших утвердительно на представленные в анкете вопросы.

Таблица 12. Оценка уровня развития управленческого учета и его ориентированность на регулирование транзакционных издержек

№ п/п	Показатель практики управления	Составляющие практики управления	Практическая ориентированность на управление транзакционными издержками	Практика применения (в скобках % применения)
1.	Диагностика организации управленческого учета			
1.1.	Применяемые системы и инструменты управления	Ведение бухгалтерского учета с применением специализированного программного продукта	Косвенно	Высокий (79)
		Ведение управленческого учета с применением специализированного программного продукта	Непосредственно	Низкий (10)
		Ведение управленческого учета в формате EXEL	Непосредственно	Средний (44)
2.	Изучение практики применения методико-регламентных документов			
2.1.	Организация управленческого учета	Положение о системе бюджетного управления	Непосредственно	Неудовлетворительно низкий (5)
		График документооборота	Косвенно	Высокий (76)
		Регламенты взаимодействия подразделений	Непосредственно	Средний (43)
		Должностные регламенты	Непосредственно	Высокий (70)
2.2.	Наличие методик, алгоритмов расчета показателей бюджетов для управленческого учета	Методики не формализованы и не утверждены, применяются различные алгоритмы расчетов	-	Высокий (90)
		Методики и алгоритмы формализованы и утверждены локальным нормативным актом	Непосредственно	Неудовлетворительно низкий (10)
3.	Диагностика состава и структуры применяемых бюджетных форм и методик их формирования			
3.1	Структура бюджетов	Бюджет продаж, бюджет производства, бюджет прямых затрат, бюджет производственных запасов, бюджет затрат на оплату труда	Косвенно	Средний (28)
		Бюджет коммерческих расходов, бюджет общепроизводственных и общехозяйственных расходов, бюджет управленческих расходов	Непосредственно	Неудовлетворительно низкий (14)
4.	Диагностика детализации затрат в системе управленческого учета			
4.1.	Диагностика детализации затрат в системе управленческого учета	Затраты на содержание управленческих служб и отделов (зарплата, представительские, командировочные расходы)	Непосредственно	Средний (53)
		Затраты, связанные с обеспечением процесса снабжения (транспортные, ГСМ, переговоры)	Непосредственно	Средний (55)
		Затраты в виде потерь от нерациональных систем сбыта, разницы в ценах на закуп и сбыт	Непосредственно	Средний (22)
		Анализ проводится только по основным затратам, формирующим производственную себестоимость (материалы, зарплата, э/энергия)	-	Средний (58)

Управление транзакционными издержками носит неформализованный и нерегламентированный характер:

1) отмечен неудовлетворительно низкий уровень применения положений о системе бюджетного управления, определяющий участников бюджетного процесса, регламентирующих порядок бюджетирования и др. (применяют 5% организаций);

2) отмечен неудовлетворительно низкий уровень оснащенности методико-регламентной документацией (методики расчета транзакционных издержек не формализованы и не утверждены, применяются различные алгоритмы расчетов — 90% организаций);

3) детализация статей затрат для целей управленческого учета транзакционными издержками недостаточна ввиду:

- укрупненности статей учета транзакционных издержек (коммерческие расходы, управленческие), т.е. недостаточность аналитических составляющих;

- не учитывает наличие издержек в форме недополученной выручки организаций.

**Факторы, формирующие транзакционные издержки в существующих практиках управления**

Существующие практики управления транзакционными издержками не обеспечивают пользователей полноценной, достаточной и оперативной информацией, что формирует издержки в форме недополученной выручки организаций, поиска информации, оппортунистического поведения партнеров (таблица 13).

Таблица 13. Факторы, формирующие транзакционные издержки при существующих практиках управления в сельскохозяйственных организациях Омской области

Практика управления транзакционными издержками	Факторы, формирующие ТИ	Транзакционные издержки (ТИ)
Низкий уровень автоматизации управленческого учета	Затратность при осуществлении расчетов	ТИ коллективного принятия решений, ТИ в форме недополученной выручки ввиду неэффективности систем управления
Отсутствие документов, регламентирующих бюджетное управление транзакционными издержками (участники, процедуры, регламенты, сроки и горизонты)	Отсутствие системности управления	
Отсутствие формализованных методик, алгоритмов расчета издержек	Необъективность информации	
Недостаточная детализация статей затрат для целей управленческого учета транзакционными издержками (укрупненность)	Асимметричность информации	ТИ поиска информации
Не принимаются во внимание издержки в форме недополученной выручки организаций	Ограниченная рациональность	ТИ в форме недополученной выручки

Анализ практики регулирования затрат свидетельствует о том, что системы бюджетного управления не ориентированы на управление их величиной.

Управление транзакционными издержками носит неформализованный и нерегламентированный характер.

Детализация статей затрат для целей управленческого учета транзакционными издержками недостаточна и не учитывает наличие издержек в форме недополученной выручки организаций.

Низкий уровень автоматизации управленческого учета, отсутствие документов, регламентирующих бюджетное управление (участники, процедуры, процессы, регламенты), отсутствие формализованных методик, алгоритмов расчета издержек являются предпосылками необъективности информации, ее асимметричности и, как следствие, ограниченной рациональности. Указанные факторы формируют транзакционные издержки коллективного принятия решений, неявные издержки в виде недополученной выручки ввиду неэффективности систем управления, высокие транзакционные издержки на поиск и обработку информации.

### 3.6. Состав и структура транзакционного сектора РФ и Омской области

Согласно проведенному исследованию транзакционного сектора выявлено, что в России его удельный вес в валовом внутреннем продукте в 2013 году достиг 52%, в том числе на стоимость рыночных услуг приходится до 39% ВВП России.

При исследовании российского транзакционного сектора к нему отнесены следующие отрасли: оптовая и розничная торговля, страхование, транспорт, связь, прочие рыночные и нерыночные услуги.

К рыночному транзакционному сектору отнесены следующие сферы: строительство, оптовая и розничная торговля, ремонт и техническое обслуживание автотранспортных средств, гостиницы и рестораны, финансовая деятельность.

Данные свидетельствуют о расширении транзакционного сектора России за счет увеличения удельного веса как рыночных, так и нерыночных услуг.

К нерыночным услугам транзакционного сектора отнесены государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг.

В производственную сферу включены сельское хозяйство, лесное хозяйство, рыболовство, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и химическая промышленность, производство пищевых продуктов и др.

К чистому транзакционному сектору отнесены услуги в сфере финансового посредничества, вспомогательная деятельность в сфере финансового посредничества и страхования, страхование.

За период с 2003-го по 2013 год транзакционный сектор России отражает небольшую тенденцию к снижению с 53,82% до 51,6%, при этом доля чистого транзакционного сектора в структуре ВВП возросла с 2,94% до 4,30% (таблица 14).

В целом динамика за исследуемый период свидетельствует о расширении чистого транзакционного сектора в РФ, относительно стабильного удельного веса производства товаров и услуг (рисунок 4).

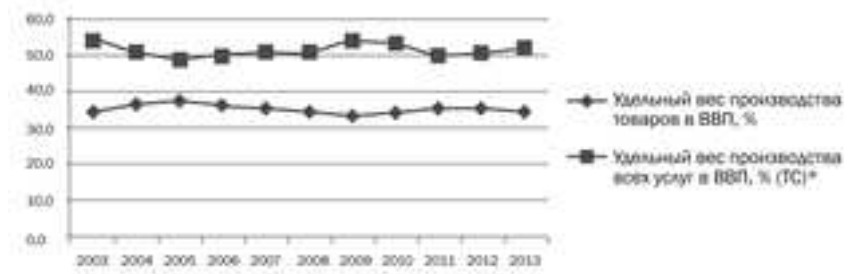


Рисунок 4. Динамика транзакционного и трансформационного секторов РФ, 2013

\*ТС — транзакционный сектор

Таблица 14. Структура производств по видам экономической деятельности и динамика транзакционного сектора РФ (млрд. руб.)

Показатель	Годы						Структура производств по ВЭД к ВВП, %, 2013
	2003	2005	2008	2009	2012	2013	
Валовой внутренний продукт в рыночных ценах	13 208,2	21 609,8	41 276,8	38 807,2	62 176,5	66 190,1	100,00
Валовая добавленная стоимость в основных ценах	11 619,8	18 517,7	35 182,7	33 831,3	52 982,9	56 896,1	85,96
в том числе							
производство товаров	4511,4	7970,8	14 257,1	12 966,0	21 672,6	22 743,2	34,36
из них:							
сельское хозяйство	726,8	919,7	1549,3	1585,1	2082,8	2290,5	3,46
производство пищевых продуктов, включая напитки	293,1	474,4	859,2	955,4	1200,4	1316,5	1,99
Производство услуг	7108,3	10 546,9	20 925,6	20 865,3	31 310,3	34 152,9	51,60
в том числе							
рыночных услуг	5685,2	8450,8	16 746,3	16 033,3	24 256,5	26 067,0	39,38
из них:							
розничная торговля, ТО и ремонт	803,2	1478,8	2990,9	2709,5	4095,1	4282,3	6,47
оптовая торговля	1679,0	2131,7	4146,8	3351,1	5598,2	5605,2	8,47
транспорт	987,0	1421,1	2444,7	2358,0	3626,3	4033,1	6,09
связь	257,2	475,9	813,6	891,7	1073,4	1065,8	1,61
финансовые услуги и страхование	388,0	701,2	1537,8	1707,2	2397,5	2847,3	4,30
Нерыночных услуг	1423,1	2096,1	4179,3	4832,0	7053,8	8085,9	12,22
из них:							
образование	317,9	493,2	970,7	1134,2	1550,3	1774,1	2,68
здравоохранение и предоставление социальных услуг	375,9	564,7	1197,8	1360,3	1936,8	2301,0	3,48
Справочно: налоги на продукты, субсидии на продукты	1961,8	3404,3	6553,5	5428,4	9630,0	9727,7	14,04
Удельный вес производства товаров в ВВП, %	34,16	36,89	34,54	33,41	34,86	34,36	x
Удельный вес производства всех услуг в ВВП, % (ТС)*	53,82	48,81	50,70	53,77	50,36	51,60	x
Удельный вес производства рыночных услуг в ВВП, % (РТС)	43,04	39,11	40,57	41,32	39,01	39,38	x
Удельный вес производства нерыночных услуг в ВВП, % (НрТС)З	10,77	9,70	10,13	12,45	11,34	12,22	x
Удельный вес чистого транзакционного сектора в ВВП, % (ЧТС)	2,94	3,24	3,73	4,40	3,86	4,30	x

\*ТС - транзакционный сектор

НрТС - нерыночный транзакционный сектор



Измерение и анализ транзакционных издержек относительно валового внутреннего продукта Омской области имеет следующие практические результаты: доля транзакционного сектора в валовом внутреннем продукте Омской области в 2013 году достигает 51,9%, в том числе рыночные услуги составили 36,5%, а услуги нерыночного характера — 15,4% ВВП Омской области [7] (таблица 15).

За период с 2001-го по 2013 год удельный вес транзакционного сектора региональной экономики в ВВП увеличился с 43,1% до 51,94%.

Таблица 15. Транзакционный сектор Омской области, производство валового внутреннего (регионального) продукта по Омской области в 2001-2013 годах [70, 82, 83, 84, 85]

Год/показатель	ВВП, млн. руб.	Производство товаров, млн. руб.		Услуги рыночные и нерыночные, млн. руб.		Удельный вес производства товаров в ВВП области, %	Удельный вес услуг в ВВП (транс. сектор), %
		всего	из них сельское хоз-во	всего	из них рыночные		
2001	190 275,3	108 305,3	14 771,7	81 970,0	67 128,1	56,9	43,1
2002	208 045,7	108 298,3	12 286,9	99 747,4	68 468,9	52,1	47,9
2003	253 784,3	131 691,3	15 829,9	122 093,0	96 851,5	51,9	48,1
2004	192 877,3	118 780,1	19 437	74 097,2	46 077,2	61,5	38,5
2005	220 685,7	133 574,0	21 029,4	87 111,7	64 803,4	60,5	39,5
2006	247 539,4	128 649,7	25 427,7	118 889,7	87 354,3	51,9	48,1
2007	301 802,7	151 924,3	26 465,7	149 878,4	109 299,9	50,4	49,6
2008	352 937,0	176 850,0	30 772	176 087,0	126 405,0	50,2	49,8
2009	336 191,5	167 087,0	35 647,9	168 825,5	114 259,3	49,8	50,2
2010	371 218,1	185 004,7	35 197,9	186 213,4	133 578,40	49,9	50,1
2011	451 418,00	228 750,90	44 109,80	222 667,90	162 158,30	50,67	49,33
2012	498 522,00	240 015,90	30 877,60	258 506,90	185 043,30	48,15	51,85
2013	553 242,70	263 568,90	46 102,60	287 373,80	201 871,50	47,64	51,94
Темп прироста, %	190,8	143,4	212,1	250,6	200,7	X	X

Тенденция соотношения удельного веса транзакционного сектора и трансформационного отражает расширение услуг транзакционного сектора<sup>3</sup>. Транзакционные издержки весьма значительны, они оказывают существенное влияние на организацию экономики на макроэкономическом уровне [34].

Динамика темпов роста транзакционного сектора экономики Омской области и трансформационного сектора (производства продукции, товаров) в отрасли сельского хозяйства области различна.

За период с 2001-го по 2013 год темп прироста продукции сельского хозяйства Омской области составил 212,1%, превышая прирост рыночных услуг транзакционного сектора экономики, который составил 200,7%. Следовательно, производственный сектор, а именно сельское хозяйство, опережает рост производства услуг, связанных с обслуживанием сферы производства.

Темпы роста сельскохозяйственного производства Омской области превышают темпы роста транзакционного сектора в целом, что свидетельствует о недостаточном развитии услуг, связанных с обслуживанием сферы производства.

Таким образом, расширение транзакционного сектора региона не сопряжено с его качественным развитием, что ведет к росту общих транзакционных издержек.

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о различном соотношении на уровне региона и России доли транзакционных услуг, приходящейся на производство товаров на уровне региона и России (рисунок 5).

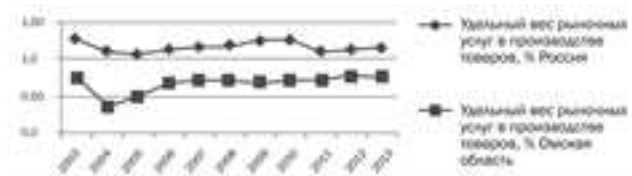


Рисунок 5. Общие тенденции развития транзакционного сектора России и Омской области за 2003-2013 годы

3. Глобализация финансовых рынков свидетельствует, что усиливаются экономические взаимосвязи национальных экономик. Средой существования данного рынка стало глобальное информационное пространство и информационные сети, обеспечивающие возможность мгновенного перевода любых сумм в финансовое учреждение практически в любой точке мира. По оценкам «Гарвард бизнес ревью», в настоящее время на каждый доллар, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходится 50 долларов в финансовой сфере.

В 2013 году в Омской области на производство товаров приходится 0,77% рыночных транзакционных услуг, в России — 1,15%.

Наряду с общей тенденцией расширения транзакционного сектора как на уровне России, так и на региональном уровне, имеет место различная эффективность транзакционных издержек.

Основным фактором роста транзакционных издержек для национальной экономики выступает полная трансформация системы управления экономикой [21].

В целом следует заключить, что расширение транзакционного сектора Омской области не сопровождается его качественным развитием. Процесс расширения транзакционного сектора должен быть сопряжен с формированием адекватных институтов регулирования, развитием эффективной институциональной среды.

### 3.7. Дисбаланс развития трансформационного и транзакционного секторов экономики

Одним из существенных факторов возникновения неявных транзакционных издержек выступает несбалансированность развития транзакционного и трансформационного секторов экономики. Препятствием эффективному функционированию экономики являются высокий уровень неопределенности внешней среды, рыночные и административные барьеры, недостаточный уровень развития инфраструктуры АПК.

О региональной неэффективности затрат свидетельствует повышение доли промежуточного потребления в использовании ресурсов АПК Омской области. Соотношение промежуточного потребления и добавленной стоимости в составе валового выпуска продукции дает представление об уровне экономической эффективности затрат. Под добавленной стоимостью понимается та часть стоимости продукта, которая создается непосредственно в организации.

Удельный вес промежуточного потребления в выпуске в сельском хозяйстве Омской области с 2001-го по 2012 год увеличился с 37,8% до 48,8% выпуска продукции. Таким образом, на один рубль добавленной стоимости в сельском хозяйстве приходится от 0,6 до 0,9 рубля стоимости промежуточного продукта. Из этого следует, что сельскохозяйственные предприятия зависимы от складывающейся внешней конъюнктуры рынка ресурсов АПК, эффективности институтов. Выводы подтверждаются расчетом динамики ресурсов сельского хозяйства, доли промежуточного потребления в выпуске продукции сельского хозяйства [86] (таблица 16).

Таблица 16. Динамика использования ресурсов в сельском хозяйстве Омской области с 2001-го по 2012 год [71]

Показатель	Годы						
	2001	2003	2005	2007	2009	2011	2012
Ресурсы, млн. руб.	6726,6	26 660	37 654,7	51 098,25	61 373,3	71 627	60 154,2
Использование ресурсов, млн. рублей, в том числе	23 741,6	26 660	37 654,7	51 098,25	61 373,3	71 626	60 154,2
промежуточное потребление (ПП)	8969,9	10 830,1	16 631,6	22 645,7	25 752,3	27 614	29 376,2
валовая добавленная стоимость (ВДС)	14 771,7	15 829,9	21 023,1	28 452,55	35 621	44 012	30 778
удельный вес ПП в выпуске, %	37,8	40,6	44,2	44,3	42	38,55	48,8
удельный вес промежуточного потребления в НДС, %	60,7	68,4	79,1	79,6	72,3	62,74	95,45

Удельный вес промежуточного потребления в выпуске за период с 2001 года по 2012-й отражает тенденцию к росту. Доля промежуточного потребления в выпуске достигает 48,8%. Соотношение распределения валовой добавленной стоимости и промежуточного потребления, 48,8% и 51,2% соответствен-

---

4. В развитых странах пропорция составляет «доллар на доллар», или 50%/50%.

но, свидетельствует о тенденции к преобразованию форм сельскохозяйственных организаций в кластеры, группы компаний, вертикально интегрированные формирования. Конвергенция на уровне производственных, перерабатывающих сельскохозяйственных организаций, а также стремление к концентрации в границах фирмы подразделений по переработке продукции, закупочной и сбытовой деятельности определяется стремлением снизить неопределенность внешней среды, исключить запретительно высокие транзакционные издержки в рамках рыночных транзакций.

### 3.8. Практика государственного регулирования транзакционных издержек на уровне транзакционного сектора экономики региона

Динамика производства и использования валового регионального продукта Омской области свидетельствует, что сельскохозяйственное хозяйство характеризуется высокой долей удельного веса промежуточного потребления в добавленной стоимости, в среднем она достигает до 62%; в выпуске — 38%. Учитывая, что промежуточное потребление представляет собой стоимость приобретенных предприятием ресурсов извне для производства продукции, высокие внешние транзакционные издержки, обусловленные факторами внешней среды, снижают эффективность функционирования предприятий.

Исследования показали, что существует ряд проблем в сфере рыночной деятельности предприятия, препятствующих эффективному процессу осуществления всей хозяйственной деятельности организаций области. Первостепенное значение приобретает развитие инфраструктуры агропромышленного комплекса, решения задач по оптимизации информационной осведомленности субъектов рыночных отношений, преодоление информационной асимметричности и др.

Правительством Российской Федерации, Правительством Омской области, отраслевыми министерствами реализуется

комплекс мер по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Среди основных причин замедления развития отрасли сельского хозяйства Омской области отмечаются неблагоприятные общие условия функционирования АПК, в частности, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции.

К проблемам, которые сопровождаются возрастающей ролью транзакционных издержек, следует отнести:

- ограниченный доступ сельскохозяйственных организаций к рынку в условиях несовершенства его инфраструктуры. Под рыночной инфраструктурой понимается система взаимосвязанных организаций, обеспечивающих свободный обмен ресурсами — товарными, сырьевыми, финансовыми, интеллектуальными, информационными [94];
- недостаточный уровень переработки сельскохозяйственной животноводческой продукции, который составляет лишь 5,7% в общем объеме выручки от реализации продукции [78];
- адаптация СХТП к условиям и правилам ВТО на фоне существенного возрастания конкуренции со стороны ее участников [9].

Все это определяет необходимость ориентации механизма управления транзакционными издержками на выработку единой государственной политики и ее реализации в сфере развития агропромышленного комплекса.

Задачи данной государственной политики как средовой системы — это обеспечение коммуникаций и координаций, создание условия для обмена различными компонентами экономики, в том числе транзакций [41].

Таким образом, сформирована потребность повысить результативность применения механизмов принуждения с целью предотвращения отрицательных экстерналий и повышения эффективности функционирования институциональных систем. При этом должен обеспечиваться свободный доступ к экономи-

ческим ресурсам, что соответствует логике государства порядка открытого доступа [69].

С целью определения комплекса мер, направленных на регулирование рыночных транзакционных издержек, проведен мониторинг программ развития сельского хозяйства Омской области (таблица 17).

Таблица 17. Меры по регулированию транзакционных издержек, предусмотренные программами развития сельского хозяйства на 2008-2020 годы

Виды транзакционных издержек	Программы развития сельского хозяйства (2008–2020 годы)		
	Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг.	ДЦП «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» (период с 2010 по 2013)	ДЦП «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» на 2014-2020 гг.
ПИ	*	*	
ВП			*
ИИ	*	*	*
СЗ		*	
ОП		*	*
НВ	*	*	*

где: ПИ — транзакционные издержки поиска информации;

ВП — транзакционные издержки ведения переговоров; ИИ

— издержки измерения;

СЗ — спецификации и защиты прав собственности;

ПО — транзакционные издержки предупреждения оппортунистического поведения;

НВ — транзакционные издержки в форме недополученной выручки.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в 2008-2012 гг. направлена на со-

вершенствование механизмов регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, включая сглаживание сезонных колебаний цен на зерно и продукты его переработки. За счет предусмотренных программой мероприятий осуществляется регулирование следующих видов транзакционных издержек: поиска информации, неявных транзакционных издержек, выраженных в форме недополученной выручки организаций.

ДЦП «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области» (за период 2010-2013 гг.) ориентирована на создание и обеспечение функционирования системы информационно-консультационных центров, сбытовой деятельности (приобретение торгового оборудования). За счет реализации мер достигается сокращение транзакционных издержек на поиск информации, спецификации и защиты прав собственности, издержек по предупреждению оппортунистического поведения и др.

Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области в 2014-2020» (далее — государственная программа), утвержденная постановлением Правительства Омской области от 15.10.2013 № 252-п, направлена на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Государственной программой в 2014 году на реализацию мер, косвенно связанных с развитием транзакционного сектора экономики и транзакционной деятельностью, предусмотрено:

- на мероприятия по хранению и глубокой переработке продукции свыше 52,2 млн. рублей, или 3,31% от общего объема финансирования программы в 2014 году за счет средств областного бюджета;
- на развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, на мероприятия по информационному сопровождению, информационно-консультационному обслуживанию, повыше-



нию активности информационной инфраструктуры — 13,4 млн. рублей, что составляет 0,85% от общего объема финансирования.

В целом, на мероприятия, связанные с регулированием транзакционных издержек за счет повышения информационной эффективности функционирования институтов инфраструктуры, сбыта сельскохозяйственной продукции, программой в 2014 году за счет средств областного бюджета предусмотрено 65,2 млн. рублей, или 4,1% от общего объема финансирования.

Указанные направления господдержки лишь косвенно ориентированы на повышение функционирования сельскохозяйственных предприятий в сфере рыночной и транзакционной деятельности, что не обеспечивает формирования рациональной структуры транзакционных издержек и сопровождается финансовыми потерями, неявными издержками в форме недополученной выручки организаций.

В условиях несбалансированного функционирования рынков и высоких рыночных (внешних) транзакционных издержек существует адекватная необходимость разработки мероприятий государственной поддержки, направленных на регулирование издержек по спецификации и защиты прав собственности, издержек за контролем качества, предупреждения оппортунистического поведения, издержек в форме недополученной выручки в результате неэффективного функционирования всех элементов инфраструктуры аграрного рынка.

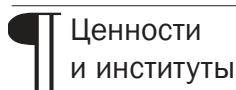
Таким образом, аграрный протекционизм как система финансовых и правовых мероприятий государства, направленных на повышение конкурентоспособности производства в сельском хозяйстве, должен сочетать механизмы управления не только производственными затратами, но и транзакционными с целью создания благоприятной среды для устойчивого воспроизводства.

Реализация мер, направленных на регулирование транзакционных издержек, обеспечит конкурентоспособность отечественной продукции по цене и качеству. В итоге это позволит

перераспределить соотношение прибыли и издержек между производителями сельскохозяйственной продукции и ее переработчиками, сформировать рациональное соотношение добавленной стоимости, снизив долю промежуточного потребления в выпуске продукции сельского хозяйства, что обеспечит дополнительный доход сельскохозяйственному производителю.

#### 4. Культурные коды экономики и институциональное регулирование транзакционных издержек 4.1.

##### От ценностей к неформальным институтам



Ценности  
и институты

Значимость неэкономических факторов развития впервые определена Т. Вебленом. Человеческое пове-

дение, по мнению Т. Веблена и У. Митчела, представляет собой смесь следования привычкам. Человек, по мнению Т. Веблена, не является универсальным калькулятором, вычисляющим удовольствие и боль, связанные с приобретением благ, т.е. выгоды и издержки от их получения.

Таким образом, поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, оно формируется, с одной стороны, инстинктами, направленными на достижение цели, с другой — институтами как средствами достижения этих целей.

Среди основных инстинктов Т. Вебленом выделены:

- инстинкт мастерства, который заключается в стремлении к адекватному управлению ресурсами, доступными для достижения жизненных целей. Инстинкт мастерства — это культурно обусловленный инстинкт хорошо и эффективно выполнять свою работу;
- родительский инстинкт, представляющий собой заботу о благе как социальной группы, так и всего общества в целом;
- инстинкт праздного любопытства направлен на бескорыстное стремление к новым знаниям и информации;
- инстинкт приобретательства;
- инстинкт соперничества, агрессии и желания прославиться;
- инстинкт привычки. Привычки — это устоявшиеся способы реакции на возникающие события.

Экономическое развитие и динамика зависимы от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении.

Совокупность первых трех привычек, наряду с последней,

формирует «промышленное поведение» и приводит к быстрому техническому росту. Инстинкт мастерства, инстинкт привычки заключаются в стремлении к «эффективному использованию личных средств и адекватному управлению ресурсами, доступными для достижения жизненных целей» [143].

Доминирование эгоистических инстинктов, оппортунистического поведения негативно влияет на экономическое и хозяйственное развитие, принимая форму денежного соперничества.

Наличие доминирующих инстинктов формирует необходимость выбора конкретных институтов, за счет которых данные цели будут достигнуты (правила, стереотипы поведения, правовые нормы и др.). Институты, по Т. Веблену, это «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго». Таким образом, ценности и установки, а именно формальные и неформальные институты формируют определенную институциональную инфраструктуру, которая определяет траекторию экономического развития [67].

Измерения ценностей заложены в трудах Милтона Рокича, в которых он сформировал их основное отличие от установок. Согласно М. Рокичу, ценности представляют собой устойчивые убеждения о предпочтительных способах поведения или конечных целях. Ценности и установки являются психологическими детерминантами, которые регулируют социальное поведение людей, при этом эти два понятия не отождествляются [142].

В исследованиях выделены два типа ценностей: терминальные и инструментальные. Терминальные ценности представляют предпочитаемые конечные цели существования, такие как свобода, равенство, мир и другие цели. Инструментальные ценности относятся к идеальным стандартам поведения, таким как честный, амбициозный, ответственный и другие качества [142].

По методу М. Рокича ценностная система состоит из двух наборов ценностей: 18 терминальных и 18 инструментальных. Основным вопросом является вопрос об изменениях ценностной системы как стабильной, психической структуры человека. С одной стороны, основные индивидуальные ценности в процессе

социализации формируются в детстве и маловероятно, что они изменятся, с другой — при относительной стабильности ценностей они изменяются через чувство самонеудовлетворенности и формируют соответствующие установки и социальное поведение.

Ценности представляют собой социокультурную характеристику, которые подвержены изменениям в течение длительного периода времени. Они являются составляющими неформальных институтов и влияют на траекторию экономического развития.

---

## Ценности и модернизация

---

Взаимосвязь между культурой и процессами модернизации и демократизации исследована с позиции ключевых биополярных измерений культуры Р. Инглхартом. Выживание противопоставляется самовыражению, традиционный авторитет — секулярно-рациональному.

Ученым определено, что материалистическим обществам свойственны ценности необходимости выживания, безопасности, материального благополучия, в то время как постматериалистическим свойственны стремления к автономии, самовыражению, групповой принадлежности и доверию в межличностном общении [134]. В традиционных обществах сильны духовные и религиозные убеждения, секулярно-рациональные общества противоположны традиционным.

Данные исследований, проведенных Р. Инглхартом и Вельцелем в 80 странах мира, свидетельствуют, что социально-экономическое развитие приводит к масштабным социальным, культурным и политическим изменениям.

В глобальном аспекте культурные изменения происходят в направлении увеличения важности ценности рациональности, толерантности, доверия и участия граждан в процессе принятия решений в политической и экономической жизни.

Первый сдвиг от традиционных ценностей к секулярно-рациональным в мировоззрении людей осуществляется по мере

перемещения трудовых ресурсов из аграрного сектора в индустриальный.

Второй масштабный сдвиг в сфере ценностных ориентаций — переход от ценностей выживания к ценностям самовыражения — происходит, когда преобладание получает уже не индустриальный сектор, а сектор услуг.

Ученым проведен анализ ценностных ориентаций людей во временной перспективе, который определил, что в богатых постиндустриальных обществах наблюдаются значительные межпоколенческие различия, в частности, молодые в целом делают больший акцент на секулярно-рациональных ценностях и ценностях самовыражения, чем представители старших возрастных групп. В то время как в странах с низкими доходами населения, не имевших в последние 50 лет значительного экономического роста, межпоколенческих различий не выявляется. Представители разных возрастных групп демонстрируют примерно одинаковые показатели по шкале традиционных/современных ценностей. Отсюда следует, что различия поколений во временной перспективе, выявленные в постиндустриальных странах, являются результатом долгосрочных социально-экономических изменений.

Анализ Инглхarta и Вельцеля показывает, что процесс модернизации, связанный с устойчивым экономическим и технологическим развитием, приводит к постоянным изменениям массовых установок, которые поддерживают ценности гражданского общества, гендерного равенства и демократических институтов.

Предпосылкой к этому является модернизация, которая увеличивает уровень образования широких слоев населения, приводит к экономической стабильности и широкому распространению ценностей самовыражения.

Ценности самовыражения являются первичными предпосылками модернизации, таким образом, становится очевидной причинно-следственная связь между ценностями и институтами, что, безусловно, определяет значимость ценностей и неформальных институтов в теории транзакционных издержек.

## 4.2. Экономическое развитие и «эффект колеи»



### Неформальные институты и экономическое развитие

Роль неформальных институтов в модернизационных гипотезах в настоящее время существенно возрастает.

Проблемой успешной модернизации в 1950-х годах занималось большинство стран мира. Одной из гипотез выступала модернизационная гипотеза Липсета, суть которой состояла в том, что экономический рост ведет к улучшению политических институтов или демократия способствует экономическому росту.

Как показывает исследование этой гипотезы, проведенное Асемоглу, Джонсоном, Робинсоном и Яредом, связь между демократией и высоким доходом оказывается не каузальной, а отражает воздействие упущенного фактора. Предположительно, вход в модернизацию определяется невыявленным фактором, который представляет собой сочетание формальных правил, неформальных практик и ценностных установок [69].

На основании статистических таблиц А. Мэдисона, которые содержат сведения среднедушевого дохода по широкому набору стран XIX века, выделены три группы стран, успешно и неуспешно модернизированных:

1. Страны, вышедшие на модернизационную траекторию развития еще в начале XX века (траектория А). В их числе Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия;

2. Страны, перешедшие на траекторию А во второй половине XX века, такие как Гонконг, Япония, Тайвань, Сингапур, Южная Корея;

3. Страны, которые не смогли выйти на траекторию А, развиваются по более низкой траектории Б. Россия совершает попытки выйти на траекторию А, но в настоящее время находится на траектории Б.

Страны траектории А — это первая группа стран, которая идет по высокой траектории, показывая стабильные высокие экономические результаты деятельности. Страны траектории Б — это

вторая группа, которая идет по низкой траектории. В нее входят традиционные страны, которые не ставят задачу иметь высокие экономические результаты, а делают упор на другие ценности — семейные, религиозные и т.п.

Третья группа — волатильная группа стран, которые все время пытаются перейти из второй группы в первую. Они вышли из состояния традиционности, но процесс модернизации в этих странах не завершен.

Особое значение для экономической и политической трансформации приобретают социокультурные факторы. Здесь обнаруживается прямая связь между количественным социально-экономическим развитием общества и динамикой его основополагающих ценностей [29].

На базе методологических исследований Г. Хостеда и Р. Инглхарта в научном социально-экономическом докладе «Культурные факторы модернизации», подготовленном при участии консультативной рабочей группы при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию России при поддержке фонда «Стратегия 2020», определены параметры выхода на устойчивую траекторию развития с участием неформальных институтов.

Выход на устойчивую траекторию экономического развития сопровождается снижением дистанции граждан по отношению к власти, ростом статуса ценностей самовыражения и самореализации.

Широкий масштаб распространения указанных ценностей свидетельствует об устойчивости траектории экономического развития. При недостаточной работе элит над ценностными ориентациями общества наблюдается отсутствие возможностей перехода экономики стран на траекторию А.

Развитие комплексного социокультурного процесса должно быть обеспечено разработкой управленческих и технологических решений, приближенных к гуманитарным целям, которые в свою очередь должны быть соотнесены с экономическими задачами.

Экономическое развитие основывается на социокультурных факторах, которые в свою очередь представлены ценностями



и установками — неформальными институтами, рукотворными и одновременно координирующими поведение людей нормами и правилами.

Должное развитие неформальных институтов формирует предпосылки экономического развития и предпосылки снижения неэффективных транзакционных издержек.



«Эффект  
колеи»

Одной из главных задач развития и преодоления траектории движения Б в траекторию А является не преодоление разницы в экономических показателях, а решение проблемы «блокировки» или преодоление «эффекта колеи» или «проблемы колеи» (path-dependence problem). «Эффект колеи» представлен институциональной инерцией, по которой осуществляется движение. Диагностировать наличие этой колеи можно по трем признакам — это принадлежность к низкой траектории, попытки ее покинуть и — низкий уровень счастья [33].

Основные гипотезы, объясняющие «эффект колеи», заключаются в надконституционных правилах, институциональном выборе и разрыве соответствия формальных и неформальных институтов.

Первая гипотеза неошумпетерианской школы. Гипотеза получила распространение на разработках Й. Шумперета теории «творческого разрушения».

Суть ее состоит в том, что при применении разнообразных модернизационных развитий движение сдерживается национальной идентичностью, которая, по сути, задает жесткие границы. Под национальной идентичностью понимается одна из составляющих идентичности человека, связанная с ощущаемой им принадлежностью к определенной нации, стране, культурному пространству.

Движение на новую траекторию невозможно без изменения парадигмы, т.е. заданных моделей и установок, признанных обществом. По сути, речь идет о неформальных институтах, которые превосходят по признанию их обществом существующие

формальные, таким образом, являются надкоституционными. Именно они определяют специфику национальных ценностей, изменение которых сопряжено с запредельно высокими трансакционными издержками.

Вторая гипотеза основана на теории институциональных изменений Д. Норта. Для успешного осуществления реформ необходимо изменение институциональной системы. При этом если изменение формальных институтов происходит в течение короткого времени, то неформальные нормы меняются постепенно. Неформальные ограничения могут обеспечивать экономический рост даже при неблагоприятных или нестабильных законах.

Таким образом, безуспешность выйти на новую траекторию развития связана с ошибками при первоначальном институциональном выборе.

Третья гипотеза Эрнандо де Сото основана на разрыве формальных и неформальных институтов, за которыми стоит борьба доминирующих групп, стремящихся законсервировать выгодный для себя *status quo*. Данный разрыв является предпосылкой развития теневой экономики.

Неформальные институты и культурные установки могут формировать не только «эффект колеи», т.е. способствовать застою, но и противостоять ему.

Все зависит от того, как используется промодернизационный капитал [65]. Из поколения в поколение в России складывается склонность к отрицанию стандартов, к поиску нетипичных решений. Это является неформальным институтом, который определяет поведенческие характеристики большинства россиян. При удачном применении данного неформального института подобная характеристика может стать преимуществом на международном рынке труда.

Таким образом, социокультурные ценности, с одной стороны, формируют «эффект колеи», который определяет направление и границы развития, с другой — являются предпосылкой успешного развития, находясь в прямой зависимости от того, насколько эффективно функционируют институты.

#### 4.3. Неформальные институты и культурные факторы развития



Неформальные институты — драйверы развития

Неформальные институты и культурные установки могут служить не тормозом, а драйверами модернизации. Важным признаком неформального института является то, что он «поддерживается не государством, а за счет воздействия индивидов друг на друга, то есть гарантом соблюдения правила является не специализирующийся на этой функции орган, а каждый член общества».

Под культурой понимается «вся сеть формальных и неформальных институтов, ответственных за производство, разрушение, трансляцию и распространение ценностей» [29].

Разграничение формальных и неформальных институтов лежит в механизмах инфорсмента:

1. Институт является формальным, если принуждение правила к исполнению является специализированной деятельностью гаранта, осуществляемой только им (или устойчивой группой индивидов);

2. Институт является неформальным, если в роли гаранта правила может выступать любой индивид, полагающий, что рассматриваемое правило должно выполняться.

Особое значение для экономической и политической трансформации приобретают социокультурные факторы.

Существует связь между динамикой основополагающих ценностей и количественными показателями социально-экономического развития общества. Модернизация — это социокультурный процесс, в рамках которого происходит:

- укрепление значения ценностей индивидуализма;
- переход от традиционных ценностей к секулярно-рациональным;
- рост ценностей самовыражения;
- снижение дистанции власти;
- долгосрочная ориентация.

Ценности являются ядром культуры. Культура в свою очередь — это отличительная особенность сообщества (коллективная идентичность), но не индивида [133].

В 1970-х годах голландский ученый Г. Хофстеде провел масштабные кросс-культурные исследования, в которые были вовлечены около 50 стран мира. Были опрошены более ста тысяч сотрудников, работающих в филиалах компании IBM.

По мнению Г. Хофстеда, культура — это коллективное программирование сознания, которое отличает членов одной группы или типа людей от других. Ценности формируются до 10 лет и трудно меняются, потому что многие из них функционируют подсознательно, как безусловные рефлексы. Они взаимосвязаны, имеют определенную интенсивность и формируют системы ценностей или иерархии.

В своих исследованиях Г. Хофстеде выделил три типа ценностей: ценности по отношению к другим людям, ценности по отношению к объектам и явлениям и ценности по отношению к внутреннему Я и Богу. Данные характеристики формируют определенный портрет нации, характеризующий ее социокультурную составляющую.

Ученым определено, что существуют корреляционные зависимости между парами коэффициентов и уровнем благосостояния стран. Существенную корреляцию с национальным благосостоянием проявляют два из шести параметров — индивидуализм и малая дистанцированность власти. Это значит, что все явления, связанные с благосостоянием, имеют тенденцию к корреляции с этими двумя параметрическими измерениями [64].

Гипотеза о конкурентных преимуществах свидетельствует, что пары коэффициентов Г. Хофстеде воздействуют на конкурентные преимущества и экономическую специализацию стран.



культуры. Шестой коэффициент был добавлен в систему параметров на основании исследований болгарского ученого Михаила Минкова, использовавшего данные исследовательского проекта «Всемирный обзор ценностей» [22].

Рассмотрим параметры измерений национальной культуры:

1. Дистанцированность власти;
2. Избегание неопределенности; 3. Индивидуализм/коллективизм; 4. Маскулинность /фемининность;
5. Долгосрочная/краткосрочная временная ориентация;
6. Потворство желаниям/сдержанность.

Дистанцированность власти. Данный параметр связан с различной трактовкой фундаментальной проблемы человеческого неравенства. Это степень, в которой более слабые члены в одной стране ожидают и принимают, что власть в учреждениях и организациях неравномерно распределена [132].

В культурах с высокой дистанцией от власти существует сильная потребность в зависимости, иерархии и принятии неравенства. Имеющие власть рассматриваются как привилегированные. Низкий индекс дистанции власти означает более свободные отношения, отсутствие жесткой иерархии и наставничества.

Избегание неопределенности связано с уровнем общественного напряжения в ожидании неизвестного будущего. Избегание неопределенности — это степень стремления избежать неизвестных ситуаций. В культурах с высокой степенью избегания неопределенности наблюдается стремление всеми силами избегать ситуаций, которые провоцируют высокий уровень стресса, тревоги за неизвестное будущее, ситуационную нестабильность. В таких обществах требуется формальное закрепление норм, законы, правила, которые позволят снизить указанную неопределенность. В неформальных институтах существует потребность в свободном выражении собственного мнения и выражении эмоций. В странах, где культуры склонны к низкому избеганию неопределенности, указанные характеристики меняются на противоположные.

Индивидуализм/коллективизм. Данный параметр связан с интеграцией индивидов в первичные группы. Показатель отражает взаимоотношения между индивидом и группой или обществом. В индивидуалистических обществах интересы личности доминируют над интересами группы. Также проявляется стремление личности развивать уникальность, индивидуальный успех, стремление к самореализации, развита самооценка. В коллективистских культурах интересы группы превосходят интересы индивида, сопровождаясь с чувством групповой принадлежности.

Главное отличие индивидуализма от коллективизма представлено вертикальным и горизонтальным социальным отношением. Четырехкомпонентная модель взаимоотношения человека и группы Г. Триандиса показывают, что оба измерения — и индивидуализм, и коллективизм — могут быть горизонтальными (преобладают равенства) и вертикальными (доминирует иерархия) [98].

Горизонтальный индивидуализм выражается в желании людей быть уникальными, разными и независимыми друг от друга, при этом отсутствует явная заинтересованность в высоких статусах. Вертикальный индивидуализм характеризуется конкуренцией, самовыражением. Горизонтальный коллективизм характеризуется конкретной принадлежностью людей к определенной группе, общими целями. Вертикальный коллективизм означает, что члены сообщества готовы пожертвовать своими личными амбициями ради благосостояния группы, но стремятся к межгрупповой конкуренции.

Одним из глобальных мировых мегатрендов в настоящее время выступает процесс отчужденности людей, появление самых разнообразных форм коллективистских начал, социализация общественной жизни [1].

Третье измерение, по которому различаются национальные культуры, является маскулинность/фемининность. Введенный Г. Хофстеде индекс маскулинности характеризует общество с точки зрения мужских качеств, таких как напористость, состоя-

зательность, стремление к достижениям и материальному успеху. Фемининным культурам присущи женственные качества, такие как скромность, забота о качестве жизни. Культуры, которые квалифицируются как мужественные, характеризуются четкой дифференциацией социальных гендерных ролей. В то время как в культуре, где преобладают женственные качества, социальные и гендерные роли, как правило, совпадают, в частности, и мужчины, и женщины могут быть амбициозными и скромными, соревновательными или заботливыми.

Долгосрочная/краткосрочная временная ориентация отражает восприятие времени. Ценности одного полюса — долгосрочной временной ориентации — направлены в большей степени на будущее, они более динамичны, имеют долгосрочную ориентацию и являются ведущими в азиатских культурах. Культур, которые ориентированы на долгосрочную ориентацию, присущи такие характеристики, как упорство, бережливость, статусная иерархизация отношений, наличие чувства стыда.

Ценности противоположного полюса ориентированы в прошлое и настоящее, они статичны, имеют краткосрочную ориентацию и характерны для обществ западного типа.

Ценностные характеристики представлены взаимными социальными обязательствами, уважением традиций, боязнью «потерять лицо», личной устойчивостью и стабильностью.


Данный параметр проявляет сильную корреляцию с современным экономическим ростом.

Потворство желанием/сдержанность дополняет параметр долгосрочной/краткосрочной временной ориентированности. По сути, данный параметр относится к исследованию счастья культур.

Потворство желанием характерно для социума, в котором достаточно свободно удовлетворяются основные и естественные человеческие потребности, связанные с наслаждением жизнью и получением удовольствия. Сдержанность характерна для социума, в котором удовлетворение потребностей контролируется и управляется путем введения строгих общественных норм.

Пары коэффициентов Г. Хофстеде воздействуют на конкурентные преимущества и экономическую специализацию стран.

#### 4.4. Культурные коды: транзакционная составляющая

 <p>Параметрические культурные характеристики</p>	Рассмотрим определенные Г. Хофстеде некоторые различия между национальными обществами по параметрам измерения культуры и выявим факторы, влияющие на транзакционные издержки в зависимости от той или иной параметрической модели.
--	--

Исследования Г. Хофстеда показали, что реальные ситуации находятся в промежутке между крайностями. Соотнесение утверждения с параметрическим измерением всегда носит статистический, а не абсолютный характер.

Малая дистанцированность власти:

- применение власти опирается на законы и использует критерии добра и зла;
- перед старшим поколением нет ни чувства страха, ни особого трепета;
- образование нацелено на ученика;
- подчиненные ожидают, что у них попросят совета;
- редко встречающаяся коррупция, скандалы и политические карьеры;
- распределение доходов в обществе достаточно равномерно.

Значительная дистанцированность власти:

- власть является основой общества, предшествующей добру и злу: ее законность не имеет значения;
- к старшему поколению относятся с уважением и трепетом;
- образование ориентировано на учителя;
- подчиненные ожидают, что им скажут, что делать;
- часто встречающаяся коррупция; скандалы замалчиваются;



- распределение доходов в обществе весьма неравномерно.

В работе Г. Хофстеда и М. Минкова приводятся показатели индекса дистанцированности власти для 76 стран. Для стран Восточной Европы и Латинской Америки, Азии и Африки они высоки, а для германских и англоговорящих западных стран — невысоки [133].

Культурные составляющие закрепляют неформальные институты, которые в свою очередь координируют действия агентов в сфере социально-экономических отношений.

Степень проявления культурных характеристик (малая/высокая дистанцированность власти и др.) определяет факторы среды, влияющие на транзакционные издержки.

Основываясь на параметрах измерения культуры, нами определено влияние культурных характеристик на транзакционную составляющую по схеме: «культурные характеристики — факторы, формирующие издержки в исследуемой культурной среде, — транзакционные издержки» (таблица 18).

Таблица 18. Специфика транзакционной составляющей в культурах с малой дистанцированностью власти<sup>5</sup>

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Применение власти опирается на законы и использует критерии добра и зла</li> <li>• Образование нацелено на ученика</li> <li>• Подчинённые ожидают, что у них попросят совета</li> <li>• Редко встречающаяся коррупция, скандалы и политические карьеры</li> <li>• Распределение доходов в обществе достаточно равномерно</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бюрократические проволочки, обилие норм, правил, закреплённых законодательно</li> <li>• Формирование культурной среды, повышение образованности населения, социальные гарантии</li> <li>• Развитие конкурентных преимуществ, ценностей самовыражения</li> <li>• Стремление к стабильности, долгосрочная ориентация, развитие систем государственного контроля, противодействие коррупции, легализация доходов и др.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки политизации, спецификации и защиты прав собственности</li> <li>• Издержки транзакционного сектора нерыночных услуг</li> <li>• Издержки коллективного принятия решений</li> <li>• Издержки мониторинга</li> <li>• Издержки спецификации и защиты прав собственности</li> <li>• Издержки преодоления оппортунистического поведения</li> </ul>

5. Выявление транзакционной составляющей в культурах с различными характеристиками является разработкой автора.

В социумах с малой дистанцированностью власти применение власти опирается на формальные институты (законы), редко встречается коррупция, скандалы и политические карьеры, что формирует стремление к стабильности, долгосрочной ориентации, развитию систем государственного контроля, противодействию коррупции, легализации доходов.

Равномерное распределение доходов свидетельствует о социально ориентированной политике. Нацеленность образования на ученика способствует формированию культурной среды, повышению образованности населения.

Указанные факторы формируют следующие трансакционные издержки: издержки политизации, спецификации и защиты прав собственности, издержки на поддержание и развитие трансакционного сектора нерыночных (государственных) услуг, издержки коллективного принятия решений, издержки преодоления оппортунистического поведения.

В культурах с высокой дистанцией власти существует сильная потребность в зависимости, иерархии и принятии неравенства, часто встречающаяся коррупция. Законность власти не имеет значения (таблица 19).

Таблица 19. Специфика трансакционной составляющей в культурах со значительной дистанцированностью власти:

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на трансакционные издержки	Трансакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Власть является основой общества, предшествующей добру и злу: её законность не имеет значения</li> <li>• К старшему поколению относятся с уважением и трепетом</li> <li>• Образование ориентировано на учителя</li> <li>• Подчинённые ожидают, что им скажут, что делать</li> <li>• Часто встречающаяся коррупция; скандалы замалчиваются</li> <li>• Распределение доходов в обществе весьма неравномерно</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Надконституционные правила, сильные неформальные институты</li> <li>• Преемственность опыта, передачи знаний и умений</li> <li>• Сложная многуплеченчатая иерархия</li> <li>• Ограниченная рациональность</li> <li>• Неформальная экономика, коррупция, оппортунизм</li> <li>• Разрыв в доходах населения, недоверие к власти и др.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки политизации и коллективного принятия решений</li> <li>• Трансакционные издержки, присущие транзакциям в рамках иерархической структуры</li> <li>• Координационные издержки</li> <li>• Издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунистического поведения партнеров</li> </ul>

Ввиду изложенного факторами среды, формирующими транзакционные издержки, является наличие надзаконных правил, сильные неформальные институты, неформальная экономика. В социумах с высокой дистанцированностью власти проявляют себя транзакционные издержки в форме недополученной выручки, издержки политизации и коллективного принятия решений, координационные издержки, издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунистического поведения партнеров.

Низкая степень избегания неопределенности:

- общество принимает свойственную течению жизни неопределенность; каждый день воспринимается, как есть;
- спокойствие в ситуации неоднозначности или беспорядка;
- учителям позволено говорить «я не знаю»;
- неприятие правил — писаных либо неписаных;
- в политической жизни граждане считают себя рационально мыслящими по отношению к властям, последние также считают граждан таковыми.

Высокая степень избегания неопределенности:

- свойственная течению жизни неопределенность ощущается как постоянная угроза, с которой нужно бороться;
- потребность в ясности и структурной четкости; •  
учителя обязаны знать ответы на все вопросы;
- душевная тяга к правилам, даже если им не следуют;
- в политической жизни граждане не считают себя рационально мыслящими по отношению к властям и не рассматриваются как таковые.

В работе Hofstede G., Hofstede G. J., Minkov M. (2010) приводятся показатели индекса избегания неопределенности для 76 стран. В Восточной и Центральной Европе, латиноамериканских и немецкоязычных странах, а также в Японии они скорее выше, тогда как в англоязычных странах, в Северной Европе и в китайской культуре — ниже.

Таблица 20. Специфика транзакционной составляющей в культурах с низкой степенью избегания неопределенности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Общество принимает свойственную течению жизни неопределённость; каждый день воспринимается, как есть</li> <li>• Спокойствие в ситуации неоднозначности или беспорядка</li> <li>Учителям позволено говорить « я не знаю»</li> <li>• Неприятие правил – писаных либо неписаных</li> <li>• В политической жизни граждане считают себя рационально мыслящими по отношению к властям, последние также считают граждан таковыми</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Невысокие требования к информации: полноте, оперативности, достоверности и т.д.</li> <li>• Асимметричность информации и ограниченная рациональность</li> <li>• Неформальные контрактные отношения и отношения взаимозависимости</li> <li>• Ситуационный подход в решении проблем</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки оппортунистического поведения партнеров ввиду ограниченной рациональности, асимметричности информации</li> <li>• Издержки недополученной выручки в результате ограниченной рациональности, неформализованных контрактных отношений</li> </ul>

Культурам с низкой степенью избегания неопределенности свойственна терпимость к неясности, беспорядку, что формирует ситуационный подход в решении проблем, асимметричность информации и ограниченную рациональность (таблица 20).

Для социума с низкой степенью избегания неопределенности присущи транзакционные издержки оппортунистического поведения партнеров ввиду ограниченной рациональности, асимметричности информации, издержки недополученной выручки в результате ограниченной рациональности, неформализованных контрактных отношений.

Для культур с высокой степенью избегания неопределенности свойственна потребность в оперативной, достоверной, полноценной информации, в ясности и структурной четкости, что формирует стремление к преодолению ограниченной рациональности, высокие требования к информационному ресурсу

(оперативность, объективность, достаточность, достоверность информации) (таблица 21).

Таблица 21. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью избегания неопределенности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Свойственная течению жизни неопределённость ощущается как постоянная угроза, с которой нужно бороться</li> <li>• Потребность в ясности и структурной чёткости</li> <li>• Учителя обязаны знать ответы на все вопросы</li> <li>• Душевная тяга к правилам, даже если им не следуют</li> <li>• В политической жизни граждане не считают себя рационально мыслящими по отношению к властям и не рассматриваются как таковые</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Стремление к преодолению ограниченной рациональности</li> <li>• Высокие требования к информации (оперативность, достоверность, достаточность)</li> <li>• Объектный способ организации производства</li> <li>• Потребность в четких однозначных трактовках законов и правил</li> <li>• Неформальные институты, связанные с высокой дистанцированностью власти</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки поиска и обработки информации</li> <li>• Издержки измерения и мониторинга</li> <li>• Координационные издержки</li> <li>• Издержки, связанные с асимметричностью информации</li> <li>• Издержки предупреждения оппортунистического поведения партнеров</li> </ul>

Изложенное позволяет утверждать, что в таких социокультурных отношениях проявляют себя в большей степени издержки поиска и обработки информации, издержки измерения и мониторинга, координационные издержки, издержки предупреждения оппортунистического поведения партнеров.

Индивидуализм:

- ожидается, что каждый несет ответственность лично за себя и своих ближайших родственников;
- «я» — сознание;
- ожидается, что люди могут выражать свое собственное мнение: каждый голосует по своему усмотрению;
- нарушение норм приводит к чувству вины;
- цель образования — научиться, как учиться;
- поставленная задача важнее взаимоотношений.

### Коллективизм:

- люди рождаются в большой семье или клане, который берет на себя их защиту в обмен на преданность;
- «Мы» — сознание;
- мнения и голосование предопределяются собственной группой;
- нарушение норм приводит к чувству стыда;
- цель образования — научиться, как действовать; • взаимоотношения важнее поставленной задачи.

Таблица 22. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления индивидуализма

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ожидается, что каждый несёт ответственность лично за себя и своих ближайших родственников</li><li>• «Я» - сознание</li><li>• Ожидается, что люди могут выражать своё собственное мнение: каждый голосует по своему усмотрению</li><li>• Нарушение норм приводит к чувству вины</li><li>• Цель образования – научиться, как учиться</li><li>• Поставленная задача важнее взаимоотношений</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ориентация на конечный результат</li><li>• Преследование собственных интересов, в том числе в ущерб интересам других агентов</li><li>• Стремление к распространению знаний и навыков</li><li>• Конкуренция, накопление бриджингового социального капитала (связи между разными группами людей)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Издержки оппортунистического поведения, связанные с преследованием собственных интересов (вымогательство и др.), агентские издержки</li><li>• Издержки преодоления асимметрии информации</li><li>• Издержки поиска информации и измерения</li><li>• Издержки ведения переговоров и защиты прав собственности</li></ul>

Для культур, в которых выражен индивидуализм, свойственны высокая степень ответственности и ориентация на конечный результат, конкуренция, преследование собственных интересов, в т.ч. в ущерб интересам других агентов, что требует оперативной, достоверной информации (таблица 22).

Учитывая стремление индивида к самовыражению, в социокультурной среде возможно накопление бриджингового социального капитала.

Трансакционные издержки: издержки преодоления асимметрии информации, издержки поиска информации и измерения, издержки ведения переговоров и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения, связанные с преследованием собственных интересов (вымогательство и самоограничение и др.), агентские издержки.

Для культур, в которых проявляет себя коллективизм, свойственны: коллективное принятие решений, значимость практического опыта, имплицитные контрактные отношения, преобладают трансакционные издержки коллективного принятия решений, издержки влияния, издержки оппортунистического поведения — отлынивание (таблица 23).

Таблица 23. Специфика трансакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления коллективизма

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на трансакционные издержки	Трансакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Люди рождаются в большой семье или клане, который берёт на себя их защиту в обмен на преданность</li> <li>• «Мы» - сознание</li> <li>• Мнения и голосование предопределяются собственной группой</li> <li>• Нарушение норм приводит к чувству стыда</li> <li>• Цель образования – научиться, как действовать</li> <li>• Взаимоотношения важнее поставленной задачи</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бондинговый социальный капитал (взаимосвязи внутри группы)</li> <li>• Коллективное принятие решений</li> <li>• Распространение практических навыков, преобладание значимости практики над теорией</li> <li>• Имплицитные контрактные отношения</li> <li>• Затратность определения вклада каждого участника в результат</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки коллективного принятия решений</li> <li>• Издержки влияния</li> <li>• Издержки оппортунистического поведения (отлынивание)</li> <li>• Издержки измерения и мониторинга вклада участников в результат</li> </ul>

Учитывая, что взаимоотношения в таких коллективах важнее поставленных задач, фактором, формирующим трансакционные издержки, выступает размытость вклада каждого участника в результат.

В работе Hofstede, Hofstede & Minkov приводятся показатели индекса индивидуализма по 78 странам. В развитых и запад-

ных странах проявляется тенденция к преобладанию индивидуализма, в то время как в менее развитых и восточных странах преобладает коллективизм. Япония в этом измерении занимает средние позиции.

Различие между социумами по параметрам маскулинность/фемининность.

Фемининность:

- между представителями двух гендерных групп наблюдается минимальная дифференциация эмоциональных ролей;
- мужчины и женщины должны быть благонаравны и заботливы;
- симпатия к слабым;
- на выборных должностях в политике много женщин.

Маскулинность:

- между представителями двух гендерных групп наблюдается максимальная дифференциация эмоциональных ролей;
- мужчины должны быть ассертивны и амбициозны, женщины также могут быть таковыми;
- восхищение сильными;
- на выборных должностях в политике мало женщин.

Таблица 24. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления фемининности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Между представителями двух гендерных групп наблюдается минимальная дифференциация эмоциональных ролей</li> <li>• Мужчины и женщины должны быть благонаравны и заботливы</li> <li>• Симпатия к слабым</li> <li>• На выборных должностях в политике много женщин</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Обезличенный обмен</li> <li>• Свободный выбор контрагентов, обусловленный отсутствием дифференциации ролей</li> <li>• Сближение формальных и неформальных институтов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки развития и поддержания нерыночного транзакционного сектора экономики, ориентированного на социальное обеспечение</li> </ul>

В культурах с выраженной фемининностью проявляют себя такие ценности, как забота, симпатия к слабым, минимальная



дифференциация между представителями гендерных групп, ввиду чего обмен, как правило, носит обезличенный характер, менее жесткая конкуренция (таблица 24).

Для культур с высокой степенью фемининности свойственны транзакционные издержки развития и поддержания нерыночного транзакционного сектора экономики, ориентированного на социальное обеспечение.

Таблица 25. Специфика транзакционной составляющей в культурах с высокой степенью проявления маскулинности

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Между представителями двух гендерных групп наблюдается максимальная дифференциация эмоциональных ролей</li> <li>• Мужчины должны быть ассертивны и амбициозны, женщины также могут быть таковыми</li> <li>• Восхищение сильными</li> <li>• На выборах должностях в политике мало женщин</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Более жесткая конкуренция и напряженность</li> <li>• Преследование собственных интересов в ущерб контрагенту</li> <li>• Обмен/сделка не носит обезличенного характера, выбор партнера осуществляется тщательно</li> <li>• Гендерное неравенство</li> <li>• Возможен разрыв между формальными и неформальными институтами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки поиска партнеров при заключении сделки</li> <li>• Опportunистическое поведение (агентские издержки)</li> <li>• Издержки мониторинга относительно вклада участников в результаты работы</li> </ul>

Культуры с высокой степенью маскулинности характеризуются максимальной дифференциацией ролей между гендерными группами, восхищением сильными и предпочтением видеть на политической арене представителей сильного пола, что в свою очередь формирует гендерное неравенство, высокую степень конкуренции и напряженности, сделки не носят обезличенного характера ввиду четкой дифференциации ролей (таблица 25).

Культурам свойственны издержки поиска партнеров и заключения сделки, опportunистического поведения (агентские издержки), издержки мониторинга относительно вклада участников в результаты работы.

В книге Hofstede, Hofstede & Minkov 2010 представлены показатели индекса маскулинности в противовес фемининности для

76 стран. В Японии, в Италии и Мексике степень маскулинности высока. Относительно невысока в таких странах, как Франция, Испания, Португалия и Чили, в Корее и в Таиланде.

Различие между социумами по параметрам «долгосрочная/краткосрочная временная ориентация».

Краткосрочная временная ориентация:

- наиболее важные жизненные события произошли в прошлом или происходят сейчас;
- личность обладает устойчивостью и стабильностью;
- есть всеобщие установки по поводу того, что является добром, злом или истиной;
- традиции святы;
- ожидается наличие гордости за свою страну;

наличие социальных затрат и потребления;

- успех либо неуспех в учебе приписывается удаче.

Долгосрочная временная ориентация:

- наиболее важные жизненные события произойдут в будущем;
- хороший человек приспосабливается к обстоятельствам;
- добро, зло или истина зависят от ситуации;
- традиции могут меняться в зависимости от изменения условий;
- попытки учиться у других стран;
- наличие больших сбережений, средств для вложений;
- успех приписывается труду, неудача — отсутствию старания.

В культурах, которым свойственна краткосрочная временная ориентация, проявляется ситуационный подход в решении проблем, краткосрочные и/или бездоговорные отношения, закрепление институтов доверия, ограниченная рациональность ввиду отсутствия механизмов долгосрочного планирования (таблица 26). Указанные факторы формируют транзакционные издержки защиты прав собственности, издержки, связанные с ограниченной рациональностью и асимметричностью информации, издержки в форме недополученной выручки ввиду отсут-

ствия адекватных механизмов планирования, ориентированных на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Таблица 26. Специфика транзакционной составляющей в культурах с краткосрочной временной ориентацией

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наиболее важные жизненные события произошли в прошлом или происходят сейчас</li> <li>• Личность обладает устойчивостью и стабильностью: хороший человек всегда таков</li> <li>• Есть всеобщие установки по поводу того, что является добром, злом или истиной</li> <li>• Традиции святы</li> <li>• Ожидается наличие гордости за свою страну</li> <li>• Наличие социальных затрат и потребления</li> <li>• Успех либо неуспех в учёбе приписывается удаче</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ситуационный подход в решении проблем</li> <li>• Ориентация на неформальные институты, закрепленные в обществе</li> <li>• Краткосрочные и/или бездоговорные отношения</li> <li>• Закрепление своих институтов, развитие институтов доверия</li> <li>• Важной целью является служение другим людям</li> <li>• Ограниченная рациональность ввиду отсутствия механизмов долгосрочного планирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки защиты прав собственности</li> <li>• Издержки, связанные с ограниченной рациональностью и асимметричностью информации</li> <li>• Издержки в форме недополученной выручки ввиду отсутствия адекватных механизмов планирования, ориентированных на среднесрочную и долгосрочную перспективу</li> </ul>

Характерной особенностью культур, которым свойственна долгосрочная временная ориентация, являются: долгосрочные контрактные отношения, ориентация на формальные институты, что формирует высокие издержки ведения переговоров и заключения долгосрочных сделок, издержки мониторинга, издержки по поиску/получению информации, издержки спецификации и защиты прав собственности (таблица 27).

Долгосрочной ориентацией обладают страны Восточной Азии, а также страны Восточной и Центральной Европы. Среднесрочная ориентация обнаруживается в странах юга и севера Европы, а также в Южной Азии. Краткосрочной ориентацией обладают культуры США, Австралии, латиноамериканских, африканских и мусульманских стран.

Таблица 27. Специфика транзакционной составляющей в культурах с долгосрочной временной ориентацией

Характеристика параметра	Факторы, влияющие на транзакционные издержки	Транзакционные издержки
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Наиболее важные жизненные события произойдут в будущем</li> <li>• Хороший человек приспосабливается к обстоятельствам</li> <li>• Добро, зло или истина зависят от ситуации</li> <li>• Традиции могут меняться в зависимости от изменения условий</li> <li>• Попытки учиться у других стран</li> <li>• Наличие больших сбережений, средств для вложений</li> <li>• Успех приписывается труду, неудача – отсутствию старания</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ориентация на формальные институты</li> <li>• Долгосрочные контрактные отношения</li> <li>• Заимствование институтов других стран</li> <li>• Важными целями являются бережливость и упорство</li> <li>• Инструменты и механизм долгосрочного планирования</li> <li>• Ориентация на конкретный результат</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Издержки ведения переговоров и заключения долгосрочных сделок</li> <li>• Издержки мониторинга</li> <li>• Издержки по поиску/получению информации для обеспечения механизма управления, ориентированного на среднесрочную и долгосрочную перспективу</li> <li>• Издержки преодоления оппортунистического поведения</li> </ul>

Долгосрочной ориентацией обладают страны Восточной Азии, а также страны Восточной и Центральной Европы. Среднесрочная ориентация обнаруживается в странах юга и севера Европы, а также в Южной Азии. Краткосрочной ориентацией обладают культуры США, Австралии, латиноамериканских, африканских и мусульманских стран.

## П Параметрические модели культур и состав транзакционных издержек

Исследование влияния культурных параметров на состав и структуру транзакционных издержек позволяет выявить их виды, свойственные обществам с различными культурными ценностями (таблица 28).

Транзакционные издержки политизации, координации, ведения переговоров, а также издержки по преодолению оппорту-

нистического поведения партнеров ввиду преследования собственных интересов свойственны социумам со значительной дистанцированностью власти, индивидуалистским культурам, которым присущи признаки долгосрочной временной ориентации.

Трансакционные издержки поиска информации, ее обработки, а также трансакционные издержки преодоления оппортунистического поведения партнеров в большей степени присущи социуму, который старается избежать неопределенности и имеет потребности в четкости правил.

В индивидуалистских культурах, как и коллективистских, проявляют себя трансакционные издержки оппортунистического поведения, но в первом случае их наличие связано с такими формами, как «преследование собственной выгоды в ущерб другим», в то время как для коллективистских свойственно «отлынивание».

Маскулинным культурам ввиду наличия ценностей состязательности, максимальной дифференциации ролей в гендерных группах присущи трансакционные издержки ведения переговоров, контроля и мониторинга, в то время как в фемининных культурах больше выражены издержки нерыночного трансакционного сектора экономики (соц. обеспечение и гарантии).

Учитывая изложенное, можно заключить, что ценности, культурные установки являются неформальными институтами, координирующими поведение агентов в социоэкономическом пространстве.

Проявление тех или иных культурных характеристик (малая/значительная дистанцированность власти, низкая/высокая степень избегания неопределенности, индивидуализм/коллективизм, маскулинность/фемининность, долгосрочная/краткосрочная временная ориентация и др.) влияет на состав трансакционных издержек.

На основании разработанных Г. Хофстеде параметров измерения культур проведено сопоставление характеристик культур

Таблица 28. Сопоставление параметрических моделей культур и составляющих транзакционных издержек

Транзакционная составляющая	Культурные параметры									
	дистанцированность власти		избегание неопределённости		индивидуализм/коллективизм		маскулинность/фемининность		временная ориентация	
	малая	значительная	низкая степень	высокая степень	индивидуализм	коллективизм	фемининность	маскулинность	кратко-срочная	долго-срочная
Издержки поиска информации, обработки и хранения				***	***				***	***
Издержки ведения переговоров, измерения и заключения контрактов		***			***			***		***
Координационные издержки		***		***		***				
Издержки контроля и мониторинга	***			***				***		
Издержки спецификации и защиты прав собственности			***		***				***	
Издержки политизации, коллективного принятия решений	***	***				***				
Издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения	***			***						***
Издержки в форме недополученной выручки ввиду оппортунизма партнеров			***		***	*** (отлынивание)		*** (агентские)		
Издержки в форме недополученной выручки (иные)		***	***						***	
Издержки нерыночного транзакционного сектора экономики (образование, соц. обеспечение и др.)	***						***			

и состава транзакционных издержек. Выявлено, что для обществ со значительной дистанцированностью власти свойственны транзакционные издержки политизации, координации и мониторинга.

В индивидуалистских обществах проявляют себя транзакционные издержки поиска информации, ведения переговоров, спецификации и защиты прав собственности, а также оппортунистического поведения в форме «преследования собственной выгоды в ущерб другим».

Для социума, в котором преобладают ценности долгосрочной временной ориентации над краткосрочной, свойственны транзакционные издержки поиска информации, преодоления асимметрии информации, издержки по преодолению оппортунистического поведения партнеров.

#### 4.5. Социокультурные исследования в сфере АПК региона

С целью выявления специфики транзакционных издержек, определенных культурной составляющей, проведены исследования культурных кодов экономики АПК региона.

Цели исследования: изучение влияния культурных детерминант (неформальных институтов) на состав и структуру транзакционной составляющей АПК региона.

Задачи исследования:

1. Выявить особенности социокультурных характеристик региона в сфере АПК с точки зрения:
  - отраслевой специфики агропромышленного комплекса;
  - поведенческих установок и культурных ценностей;
2. Исследовать составляющие и структуру транзакционных издержек в сложившейся системе неформальных институциональных взаимодействий в сфере АПК региона;
3. Выявить культурные коды экономики АПК и «проблему колеи», влияющие на развитие отрасли в целом;
4. Сформировать механизм регулирования транзакционных издержек.

Структура исследования:

1. Изучение культурных характеристик региона по параметрам: дистанцированность власти, степень избегания неопределенности, индивидуализм/коллективизм, маскулинность/феминность, долгосрочная/краткосрочная временная ориентация, потворство/сдержанность желанием;

2. Проблемно-ориентированный подход в изучении неформальных институтов, влияющих на дистанцированность власти и избегание неопределенности.

Этапы исследования:

1. Анкетирование специалистов сельскохозяйственных организаций и Управлений сельского хозяйства муниципальных районов Омской области;

2. Систематизация полученных данных;

3. Определение количественной и качественной составляющих результатов исследования;

4. Анализ и характеристика полученных результатов;

5. Графическое представление результатов исследования и формирование выводов.

При изучении культурных характеристик применялся проблемно-ориентированный анализ. Под проблемно-ориентированным анализом понимается экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия, при котором сначала анализируются основные проблемы, а затем выявляются причины и определяются возможные решения по их преодолению. Такой анализ является простым и эффективным способом получения информации как источника для принятия решений по регулированию трансакционных издержек в масштабах предприятия [93].

Определенная методика исследования позволила выявить основные проблемы при взаимодействии с трансакционным сектором экономики региона.

Исследование проводилось методом анкетирования, в нем приняли участие 93 респондента, среди которых специалисты и руководители подразделений сельскохозяйственных органи-



заций, а также Управлений сельского хозяйства муниципальных районов Омской области. В исследование включены 17 муниципальных районов Омской области всех трех природно-климатических зон региона: степной, лесостепной и северной.

Изучение культурных характеристик региона основывалось на параметрических моделях Г. Хофстеде и разработанных таблицах сопоставления параметрических моделей культур и составляющих транзакционных издержек в главе 3 «Транзакционные издержки в реальном секторе аграрной экономики».

Для этих целей специально разработана анкета оценки культурных характеристик в сфере АПК и проблем функционирования АПК (приложение Д).

В анкету включены 6 параметрических измерений культуры:

1. Дистанцированность власти;
2. Избегание неопределенности; 3.

Индивидуализм/коллективизм; 4.

Маскулинность/фемининность;

5. Долгосрочная/краткосрочная временная ориентация;

6. Потворство желаниям/сдержанность.

Методика оценки культурных составляющих:

1. В анкете выделены шесть параметрических блоков-моделей. Каждый вопрос анкеты соответствует конкретной культурной характеристике (приложение Д);

2. В зависимости от варианта ответа произведено отнесение к одному из параметров культурных характеристик;

3. Определение количественных и качественных характеристик осуществлялось по сопоставлению полученных значений в пределах заданных интервалов (таблица 29).

Специфические особенности сельского хозяйства влияют на особенности взаимоотношений в сфере АПК под влиянием неформальных институтов. Так, длительность циклов производства, неравномерное распределение доходов в течение года, зависимость от природно-климатических условий определяют потребность в государственной поддержке и развитой системе коммуникаций (таблица 30).

Таблица 29. Интервалы показателя культуры и характеристика степени

Показатель измерения культуры	Интервалы показателя/характеристика степени		
	$0,6 < x < 1$	$0,6 < x < 0,3$	$0 < x < 0,3$
Степень дистанцированности власти	Высокая	Средняя	Низкая
Степень избегания неопределённости	Высокая	Средняя	Низкая
Индивидуализм/коллективизм	Индивидуализм	Вертикальный коллективизм или горизонтальный индивидуализм	Коллективизм
Маскулинность/фемининность	Маскулинность	Преобладают равенства	Фемининность
Временная ориентация	Долгосрочная	Среднесрочная	Краткосрочная
Потворство желаниям/сдержанность	Высокое	Среднее	Низкое

Взаимодействие с государственными и муниципальными структурами определяется степенью дистанцированности власти. Чем выше степень дистанцированности, тем сложнее взаимодействие. На дистанцированность власти влияют такие культурные установки и неформальные практики, как отношение людей к иерархии (принятие ее как формы взаимодействия или прикрытого неравенства людей), взаимоотношения с подчиненными, отношение к старшим поколениям и др.

Зависимость от природно-климатических условий, переплетение производственных процессов с биологическими формируют потребности в достоверной, полноценной и объективной информации, а также в правилах и порядке. Культурными характеристиками, присущими данному обществу, являются избегание неопределенности и временная ориентация.

Специфические особенности отрасли оказывают влияние на культурные характеристики социума. Поведенческие установки и ценности являются неформальными институтами, которые координируют поведение индивидов.

Таблица 30. Культурные характеристики, обусловленные отраслевыми особенностями сельского хозяйства

Культурные характеристики	Специфические особенности сельского хозяйства	Проявление культурных характеристик
Дистанцированность власти	Длительность циклов воспроизводства, потребность в развитой рыночной инфраструктуре, механизмах правовой защиты, защиты от оппортунизма партнеров на рынке и др.	Потребность в господдержке и коммуникациях
Избегание неопределённости	Зависимость от природно-климатических условий, переплетение производственных процессов с биологическими	Информационная потребность, потребность в формализации
Индивидуализм/коллективизм	Последовательность производственных процессов, взаимосвязь отраслей (растениеводство, животноводство)	Потребность в коллективизме
Маскулинность/фемининность	Работа с биологическими объектами	Баланс между соперничеством и лояльностью
Временная ориентация	Переплетение производственных процессов с биологическими	Потребность в правилах и порядке

Совокупность культурных характеристик представляет собой культурный код, который отражает составляющие неформальных институтов.

На основании проведенного исследования по изучению совокупности культурных характеристик выявлено:

- высокая степень маскулинности в обществах сферы АПК (коэффициент равен 0,62) свидетельствует о дифференциации ролей между мужчиной и женщиной, стремлении к состязательности;
- низкий уровень индивидуализма и средний уровень коллективизма (коэффициент 0,43) свидетельствуют о том, что во взаимоотношениях преобладает коллективное сознание, при этом его специфической особенностью является вертикальный коллективизм. Соперничество, лидерство развиты в исследуемых обществах слабо;

- высокая степень избегания неопределенности (коэффициент 0,74). Стремление избежать неопределенных ситуаций обосновано спецификой сельскохозяйственного производства с одной стороны, потребностью в порядке и правилах — культурными характеристиками — с другой;
- высокая степень долгосрочной ориентации (коэффициент 0,63) свидетельствует о потребности ясности относительно будущего, стремлении преодолеть неопределенность;
- потворство желаниям также представлено высоким коэффициентом (0,73), который свидетельствует об уровне самоконтроля и потребности в удовлетворении базовых желаний.

Значения параметрических показателей культурных характеристик на базе проведенного исследования в сфере АПК методом анкетирования проведены в таблице 31.

Таблица 31. Значения параметрических характеристик культуры в сфере АПК на базе проведенного исследования

Параметрические показатели культуры	Значение параметра	Характеристика параметра (степень)
Маскулинность/фемининность	0,62	Маскулинность
Индивидуализм/коллективизм	0,43	Коллективизм
Избегание неопределенности	0,74	Высокая степень избегания неопределенности
Дистанцированность власти	0,62	Высокая степень дистанцированности власти
Долгосрочная/краткосрочная временная ориентация	0,63	Долгосрочная ориентация
Потворство желаниям/сдержанность	0,73	Потворство желаниям

Культурные коды экономики АПК можно представить в виде диаграммы (рисунок 6).



Рисунок 6. Культурные коды

Таким образом, совокупность культурных характеристик дает представление о культурном коде экономики в сфере АПК.

Социум в сфере АПК представлен коллективистскими группами. Индивидуализм развит слабо. Это отражает склонность людей не брать ответственность на себя за результаты своей работы. Отсутствуют способности к индивидуальному самовыражению и соперничеству, развитию конкурентных преимуществ.

При этом развита способность людей работать в группе, к коллективному мышлению с ориентацией на общий результат, что формирует институт доверия в близком кругу людей, способствует накоплению бондингового капитала.

Долгосрочная временная ориентация наряду с высокой степенью избегания неопределенности социума свидетельствует о потребностях в четкости, ясности, хорошо работающих правилах, регламентации ситуаций, планировании и информации.

Избегание неопределенности — культурная характеристика, которая также определена специфическими особенностями сельскохозяйственной отрасли — зависимости от природно-климатических условий, тесном переплетении производственных и биологических процессов.

Высокая дистанцированность власти свидетельствует о слож-

ной иерархии в системе взаимоотношений власти и общества, неравномерном распределении доходов, низком уровне доверия.

Учитывая изложенное, в сфере сельского хозяйства обнаруживают себя следующие транзакционные издержки, обусловленные неформальными институтами, неформальными практиками и культурными детерминантами:

- издержки поиска информации, обработки и хранения;
- издержки ведения переговоров, измерения и заключения контрактов;
- координационные издержки;
- издержки политизации, коллективного принятия решений; • издержки, связанные с недопущением оппортунистического поведения;
- издержки в форме недополученной выручки, включая издержки ввиду оппортунизма партнеров (отлынивание).

Для исследования предпосылок к возникновению «проблем колеи», обусловленных культурными характеристиками и неформальными практиками, применен проблемно-ориентированный подход (приложение Е).

По мнению респондентов, сельское хозяйство — стратегическая отрасль, которая не может успешно развиваться без поддержки, при этом 22% отмечают, что государственная поддержка не является эффективной, что также свидетельствует о высокой степени дистанцированности власти.

Недоверие к власти выразили 47% респондентов, 23% респондентов выразили положительное отношение к власти, в котором они находят правовую защиту, гарантию безопасности и финансовую поддержку.

Распределение голосов и свобода выражения личного мнения свидетельствует о возможном потенциале в снижении существующей дистанции к власти.

Этот вывод также подтверждается следующим результатом: 87% респондентов считают, что целесообразным является построение взаимозаменяемых коммуникаций между обще-

ством и государством, которые позволили бы открыто говорить о проблемах и вносить предложения в направления господдержки.

По мнению респондентов, основные направления господдержки должны заключаться в следующем:

- развитие собственной переработки продукции — 48% респондентов;
- поддержка сбыта продукции — 47% респондентов;
- развитие кадрового потенциала на селе и построение развитой современной социальной инфраструктуры — 49% респондентов;
- развитие правовой поддержки с целью защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей от оппортунизма партнеров, в частности недобросовестности торговых сетей, — 17,2% респондентов.

Изложенное позволяет сформулировать важные выводы относительно «эффекта колеи», определенного неформальными институтами и препятствующего снижению транзакционных издержек:

1. Высокая дистанцированность власти. Порядок ограниченного доступа;
2. Низкая степень индивидуализма, при которой слабо развиты способности к индивидуальному самовыражению и развитию конкурентных преимуществ;
3. Недостаточное развитие социальной инфраструктуры на селе, препятствующее развитию и закреплению необходимых ценностных установок;
4. Отрицательные неформальные практики и оппортунизм (отлынивание).

Потенциальные конкурентные преимущества:

1. Долгосрочная временная ориентация;
2. Избегание неопределенности;
3. Накопление бондингового капитала в коллективистских группах;
4. Готовность к свободному выражению личного мнения, что


свидетельствует о возможном потенциале в снижении существующей дистанции к власти.

Исследование социокультурных характеристик социума в сфере АПК позволило определить культурные коды экономики и «проблему колеи», обусловленную неформальными институтами и отрицательными неформальными практиками.



## 5. Формирование механизма регулирования транзакционных издержек в институциональной сфере

### 5.1. Уточнение классификации транзакционных издержек

 Методика классификации транзакционных издержек	Построение механизма управления транзакционными издержками на уровне организации требует формирования достаточных и эффективных инструментов для их выявления, регистрации, учета, анализа, регулирования их структуры и величины. Изучение практик управленческого учета предприятий позволило выявить основные проблемы, которые заключены в:
---	---

ных инструментов для их выявления, регистрации, учета, анализа, регулирования их структуры и величины. Изучение практик управленческого учета предприятий позволило выявить основные проблемы, которые заключены в:

- неформализованном, нерегламентированном характере управления;
- недостаточной аналитике и детализации затрат для целей управленческого учета транзакционных издержек;
- существующие практики управления транзакционными издержками не обеспечивают пользователей полноценной, достаточной и оперативной информацией, что формирует транзакционные издержки в форме недополученной выручки организаций, издержки, связанные с поиском информации, оппортунистическим поведением партнеров.

С целью формализации управления транзакционными издержками разработан аналитический регистр для их систематизации и учета (таблица 32).

Под регистром в системе управленческого учета транзакционных издержек понимается список, структурированный по классификации издержек, предназначенный для регистрации информации о величине внутренних и внешних транзакционных издержек, а также неявных издержек в форме недополученной выручки предприятий. Управленческий учет транзакционных издержек представляет собой упорядоченную систему учета (сбор и регистрация), формирования и накопления информационных баз, анализа, обработки информации,

Таблица 32. Регистр в системе управленческого учета транзакционных издержек

Составляющие издержек	Принцип классификации: инструменты регулирования	
	внутрифирменные	государственные
<b>Внутрифирменные транзакционные издержки, связанные с управлением, продвижением товара на рынок</b>		
Расходы на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжение, маркетинга, транспортных отделов)	*	
Расходы на содержание отделов, обеспечивающих юридическую защиту (юридический отдел, контроля договорных отношений и контрактов)	*	
Содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб	*	
Представительские расходы, командировочные расходы, обучение и переподготовка, иные управленческие расходы	*	
<b>Внешние транзакционные издержки, возникающие в процессе осуществления рыночной деятельности</b>		
Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов	*	*
Реклама, связь	*	*
Обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате)	*	*
Арендные платежи	*	*
Упаковка продукции	*	*
Лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи	*	*
Расходы на ремонт и ТО техники сторонними организациями	*	*
Страхование с целью покрытия рисков при наступлении страхового случая	*	*
<b>Транзакционные издержки в форме недополученной выручки</b>		
Просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов	*	
Потери в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде	*	*
Потери части выручки плательщиками ЕСХН		*
Госпошлина, лицензионные платежи и др.		*
Судебные издержки, штрафы и пени		*
<b>Неявные транзакционные издержки, связанные с функционированием неформальных институтов</b>		
Взяточничество, коррупция, «вознаграждения», лоббирование интересов селективных групп	*	*
Издержки ограниченной рациональности и нерегистрируемой статистики	*	*
Потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы	*	
Финансовые потери от нерациональных управленческих решений, асимметричности информации	*	
Потери части выручки в результате дисбаланса трансформационного и транзакционного секторов экономики, высокой затратности транзакций чистого транзакционного сектора		*

6. Курсивом выделена уточненная классификация, разработанная авторами

планирования, ориентированную на регулирование транзакционных издержек.

Для обеспечения возможностей учета транзакционных издержек уточнена их классификация.

Классификация ориентирована на выявление, учет и управление транзакционными издержками в границах фирмы и учитывает специфику деятельности организаций сельского хозяйства, а также специфику транзакционного сектора экономики<sup>7</sup>.

Принцип классификации основан на следующих параметрах:

- возможность непосредственно влиять на величину транзакционных издержек внутрифирменными инструментами и с применением механизмов государственного регулирования;

- формальных и неформальных факторах, их формирующих.

Составляющие внутрифирменных транзакционных издержек:

- расходы на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжения, маркетинга, транспортных отделов);
- расходы на содержание отделов, обеспечивающих юридическую защиту (юридический отдел, контроля договорных отношений и контрактов);
- содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб;
- представительские расходы, командировочные расходы, обучение и переподготовка, иные управленческие расходы.

Составляющие внешних (рыночных) транзакционных издержек:

- услуги сторонних организаций по транспортировке грузов;
- реклама, связь;
- обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате);

---

7. Под классификацией понимается распределение объектов по тому или иному существенному свойству, в результате чего каждый из них попадает в точно указанный класс, подмножество или группу.

- арендные платежи; •
- упаковка продукции;
- лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи;
  - расходы на ремонт и ТО техники сторонними организациями;
  - страхование с целью покрытия рисков при наступлении страхового случая.

Составляющие транзакционных издержек в форме недополученной выручки:

- просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов;
- потери в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде;
- потери части выручки плательщиками сельскохозяйственного налога от продажи сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки свыше 70%;
- госпошлина, лицензионные платежи и др.; •

судебные издержки, штрафы и пени.

Неявные транзакционные издержки, связанные с функционированием неформальных институтов:

- взяточничество, коррупция, «вознаграждения», лоббирование интересов селективных групп;
- издержки ограниченной рациональности и нерегистрируемой статистики;
- потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности;
- финансовые потери от нерациональных управленческих решений, асимметричности информации;
- потери части выручки в результате дисбаланса трансформационного и транзакционного секторов экономики, высокой затратности транзакций чистого транзакционного сектора.

Вышеизложенные составляющие элементы транзакционных

издержек сгруппированы в функциональные группы. Сопоставление элементов и групп позволило дополнить классификацию транзакционных издержек.

В основу классификации внешних транзакционных издержек положен подход П.Р. Милгрона и Дж. Робертса, в соответствии с которым выделяются мотивационные и координационные транзакционные издержки. Издержки по непосредственной координации присущи фирме, т.к. обусловлены необходимостью создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе.

К координационным издержкам отнесены издержки по обеспечению коммуникаций в процессе сбыта продукции, издержки по обеспечению финансовой деятельности, издержки, связанные с непосредственным осуществлением коммерческо-сбытовой деятельности.

Классификация транзакционных издержек дополнена за счет включения в ее состав неявных транзакционных издержек неформальных институциональных ограничений.

К указанным издержкам отнесены:

- издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками. Это взяточничество, коррупция, «вознаграждения», лоббирование интересов селективных групп;
- издержки ввиду неформализованного управления и ограниченной рациональности. Предоставлены финансовыми потерями от нерациональных управленческих решений ввиду асимметричности информации;
- потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы. Потери части выручки ввиду нерациональных границ фирмы, выявленных в результате сопоставления внутренних и внешних издержек;
- издержки ввиду нерациональной транзакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов экономики.

Для обеспечения увязки элементов транзакционных издержек, групп и классификации разработан специальный инстру-

Таблица 33. Сопоставление параметрических моделей культур и составляющих транзакционных издержек

Классификация транзакционных издержек	Функциональные группы транзакционных издержек	Элемент транзакционных издержек
Внутрифирменные транзакционные издержки, связанные с управлением, продвижением товара на рынок		
Издержки поиска информации, издержки заключения договоров	Издержки, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта	Расходы на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжения, маркетинга, транспортных отделов)
Издержки по спецификации и защите прав собственности	Издержки, связанные с защитой интересов хозяйствующего субъекта	Расходы на содержание отделов, обеспечивающих юридическую защиту при заключении договоров в процессе сбыта продукции (юридический отдел, контроля договорных отношений и контрактов)
Издержки поиска информации, издержки мониторинга	Издержки, связанные с выполнением управленческих, учетно-аналитических функций	Содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб
Издержки контроля, издержки координации и управления	Издержки функционирования системы управления (управленческие транзакционные издержки)	Представительские расходы, командировочные расходы, обучение и переподготовка, иные управленческие расходы
Внешние транзакционные издержки, возникающие в процессе осуществления рыночной деятельности		
Координационные издержки по обеспечению коммуникаций в процессе сбыта продукции	Издержки, возникающие при транспортировке промежуточных продуктов от одного предприятия к другому, выполненные сторонними организациями, информационные издержки	Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов
		Реклама, связь
Координационные издержки по обеспечению финансовой деятельности	Издержки, связанные с финансовой деятельностью (взаимодействие с чистым транзакционным сектором экономики)	Обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате)
Координационные издержки, связанные с непосредственным осуществлением коммерческо-сбытовой деятельности	Издержки по обслуживанию сбытовой деятельности: коммерческие расходы на упаковку, аренду, вознаграждения и др.	Арендные платежи Упаковка продукции Лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.
	Издержки по обслуживанию и ремонту техники сторонними организациями	Расходы на ремонт и ТО техники сторонними организациями
Издержки, связанные с защитой собственных интересов ввиду специфичности сельскохозяйственной деятельности и активов	Издержки по предупреждению убытков: страхование культур, животных, техники	Страхование с целью покрытия рисков при наступлении страхового случая

Классификация транзакционных издержек	Функциональные группы транзакционных издержек	Элемент транзакционных издержек
Транзакционные издержки в форме недополученной выручки		
Издержки, связанные с оппортунистическим поведением партнеров, издержки коллективного принятия решений (издержки влияния), издержки неполноты информации	Издержки в виде недополученной выручки ввиду неэффективности систем внутрифирменного управления, оппортунистического поведения партнеров	Просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток (списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов)
		Потери в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде
Издержки по преодолению административных барьеров	Преодоление административных барьеров, «пробелов» законодательства в сфере АПК, несовершенства законодательной базы	Потери части выручки плательщиками ЕСХН от продажи сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки свыше 70%
		Госпошлина, лицензионные платежи и др.
Издержки по защите прав собственности	Издержки по защите прав собственности, выполнения принуждений со стороны правоохранительных органов ввиду нарушений законодательства	Судебные издержки, штрафы и пени
Неявные транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений <sup>8</sup>		
Издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками, издержки оппортунистического поведения	Издержки по преследованию собственных интересов, преодолению институциональных ограничений	Взяточничество, коррупция, «вознаграждения», лоббирование интересов селективных групп
Издержки ввиду неформализованного управления и ограниченной рациональности	Финансовые потери от нерациональных управленческих решений, асимметричности информации, нерегистрируемой статистики	Издержки ввиду низкого качества управления и контроля всей хозяйственной деятельности, издержки от срыва контрактов (неформализованные контрактные отношения), невыгодных бартерных сделок, неустойки и др.
Потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы	Потери части выручки ввиду нерациональных границ фирм: сопоставление внутренних и внешних издержек	Существенное превышение внешних издержек над внутренними или внутренних над внешними
Издержки ввиду нерациональной транзакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов экономики	Издержки транзакционного сектора экономики	Потери части выручки в результате дисбаланса трансформационного и транзакционного секторов экономики, высокой затратности транзакций чистого транзакционного сектора

мент, представленный Таблицей сопоставления классификации транзакционных издержек, функциональных групп и элементов транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций (КТИ\_ФГТИ\_ЭТИ) (таблица 33).

Таким образом, таблица «Сопоставление классификации транзакционных издержек, функциональных групп и элементов транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций» является инструментом, позволяющим сгруппировать элементы издержек по классификационному признаку.

Таблица сопоставления позволит выявить внутрифирменные и внешние транзакционные издержки, издержки в форме недополученной выручки и неявные транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений и, следовательно, обеспечить применение соответствующих каждой группе инструментов регулирования.

**П** Неявные транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений

Под неформальными институциональными ограничениями понимаются системы ценностей и установок и культурных кодов экономики, которые наряду с формальными институтами определяют действия субъектов в социально-экономической среде.

Совокупность социокультурных характеристик формирует культурные коды экономики и определяет экономические и социальные взаимодействия агентов, что влияет на величину и структуру транзакционных издержек (рисунок 7).



Рисунок 7. Место и роль неформальных институтов в процессе возникновения транзакционных издержек



Факторами среды, влияющими на неявные транзакционные издержки, выраженные в форме недополученной выручки организаций, являются высокая дистанцированность власти, краткосрочная временная ориентация, низкая степень индивидуализма, высокая степень избегания неопределенности и др.

Взаимосвязь неформальных институтов и неявных транзакционных издержек состоит в следующем: высокие транзакционные издержки оппортунистического поведения, взятки и коррупция обусловлены высокой дистанцированностью власти (таблица 34).

Потери части выручки от нерациональных масштабов рыночной деятельности — низкой степенью индивидуализма, краткосрочной временной ориентацией.

Потери части выручки ввиду дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов экономики — высокой дистанцированностью власти, высокой степенью избегания неопределенности.

Таблица 34. Сопоставление неформальных институтов внешней среды и транзакционных издержек


Культурные характеристики	Транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений
Высокая дистанцированность власти	Издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками (взятки, коррупция и др.)
Краткосрочная временная ориентация	Издержки ввиду неформализованного управления и ограниченной рациональности
Низкая степень индивидуализма, краткосрочная временная ориентация	Потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности
Высокая дистанцированность власти, высокая степень избегания неопределенности, низкая степень индивидуализма	Издержки ввиду нерациональной транзакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов экономики

С целью регулирования неявных транзакционных издержек дополнена их классификация за счет включения в ее состав транзакционных издержек неформальных институциональных ограничений. Классификационным признаком является воздействие культурных характеристик на транзакционную составляющую.

Для выявления транзакционных издержек разработан регистр в системе управленческого учета, аккумулирующий информацию внутренних, внешних и транзакционных издержек в форме недополученной выручки организаций в разрезе элементов.

В качестве инструмента, позволяющего увязать элемент транзакционных издержек, группу и их классификацию, предложена таблица «Сопоставление классификации транзакционных издержек, функциональных групп и элементов транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций».

## 5.2. Составляющие механизма регулирования транзакционных издержек организации

 <p>Границы фирмы</p>	<p>Нацеленность на минимизацию транзакционных издержек «заставляет фирму обсуждать условия передачи собственности и тем самым заменять торговые транзакции на транзакции управления и рационирования, попадающие в зону собственного контроля фирмы». «Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму».</p>
--	---

Граница предприятия выступает как обозначение параметров его функционирования в экономическом пространстве выполняемых им функций. С этой позиции фирма — объект, производящий продукцию. Проект представлен рыночным способом координации по производству продукции.

Таким образом, при объектном способе производства существенная часть транзакций заключена в границах фирмы.

При проектном способе организации производства существенная часть трансакций выведена за пределы границ фирмы.

Альтернативный путь в выборе между проектом и объектом заключается в том, чтобы «организовать самостоятельное предприятие, которое выполнит основной комплекс работ». Первый способ организации экономических систем основан на рыночном механизме, второй способ — на административном.

Для проекта характерны условия:

1. Наличие четкой и хорошо идентифицируемой цели проекта;
2. Фиксация сроков реализации проекта (способом заключения договоров, контрактов на поставки и т.д.).

Проектный способ организации подразумевает высокие транзакционные издержки, связанные с поиском контрагентов, заключением договоров; издержки контроля их выполнения, высокие транспортные издержки, возникающие при транспортировке промежуточных продуктов от одного предприятия к другому. Весьма существенным является наличие издержек в виде потерь времени и ресурсов, возникающих по причине срыва контракта, а также издержек недопущения оппортунистического поведения (таблица 35).

Объектному способу организации производства присущи не цели, а функции: осуществить поставку товаров, играть роль посредника между инвесторами и эмитентами ценных бумаг [42].

Объектный способ организации характеризуется высокими издержками на организацию и координацию деятельности фирмы, контроль выполнения функций, анализ, управление, а также издержками по предупреждению оппортунистического поведения в рамках организованной иерархической структуры. При этом подобный способ организации имеет преимущества перед проектным способом в части более низких затрат на осуществление рыночных трансакций.

Квинтэссенцией в рамках данного подхода выступает наличие положительных транзакционных издержек как вне границ фирмы, так и в ее пределах.

Учитывая, что изменение способа организации производства определяет структуру транзакционных издержек, границы фирмы

Таблица 35. Структура транзакционных издержек при проектном и объектном способе организации производства

Транзакционные издержки	Проектный способ <sup>9</sup>	Объектный способ
Транзакционные издержки, связанные с поиском контрагентов, и др. Информации о ресурсах, покупателях	***	**
Транзакционные издержки, связанные с заключением договоров; издержки контроля их выполнения	***	**
Транспортные издержки, возникающие при транспортировке промежуточных продуктов от одного предприятия к другому	***	*
Потери, возникающие по причине срыва контракта	***	**
Издержки по предупреждению оппортунистического поведения	***	***
Затраты на организацию и координацию деятельности фирмы	*	***
Затраты на контроль выполнения функций, анализ, управление	*	***
Издержки измерения	***	**
Затраты на спецификацию и защиту прав собственности	***	**
Издержки политизации (издержки коллективного принятия решения, издержки влияния)	*	***
Издержки преодоления административных барьеров	***	***

выступают фактором, определяющим рациональные масштабы рыночной деятельности и структуру транзакционных издержек.

Каждая компания, даже действующая только на локальном уровне, сегодня является частью мировой экономики. Поэтому очень важно научиться работать одновременно в двух измерениях — в системе глобальной мировой экономики и разобщенного мира политики. В такой ситуации партнерство — лучший вариант [140].

**Методика расчета рациональных масштабов рыночной деятельности**

Поиск рациональных масштабов рыночной деятельности обеспечивается применением разработанных инструментов — регистра

9. Уровень транзакционных затрат: \* - низкий, \*\* - средний, \*\*\* - высокий.

управленческого учета транзакционных издержек и методики расчета.

Методический подход к расчету рациональных границ фирмы заключается в следующем:

- выявление, регистрация и учет транзакционных издержек в соответствии с дополненной классификацией в специально разработанном регистре управленческого учета;
- сопоставление внутрифирменных и рыночных транзакционных издержек.

Достижение рациональных масштабов рыночной деятельности характеризуется балансом внутрифирменных и рыночных транзакционных издержек (таблица 36).

Внутрифирменные транзакционные издержки, связанные с управлением, продвижением товара на рынок, — ТИ ф рассчитываются по формуле:

$$\text{ТИ ф} = \text{ВТИ\_ПТ} + \text{ВТИ\_ПТ} + \text{ВТИ\_ПИ} + \text{ВТИ\_УР} \quad (2),$$

где:

ВТИ\_ПТ — издержки поиска информации, издержки заключения договоров, спецификации и защиты прав собственности;

ВТИ\_ПИ — издержки поиска информации, издержки мониторинга;

ВТИ\_УР — издержки контроля, издержки координации и управления.

Внешние транзакционные издержки, возникающие в процессе осуществления рыночной деятельности, — ТИ р. Рассчитываются по формуле:

$$\text{ТИ р} = \text{РТИ\_ТР} + \text{РТИ\_ФД} + \text{РТИ\_КД} + \text{РТИ\_СА} \quad (3),$$

где:

РТИ\_ТР — издержки по обеспечению коммуникаций в процессе сбыта продукции;

РТИ\_ФД — издержки по обеспечению финансовой деятельности;

РТИ\_КД — издержки, связанные с непосредственным осуществлением коммерческо-сбытовой деятельности;

РТИ\_СА — издержки, связанные с защитой собственных интересов ввиду специфичности сельскохозяйственной деятельности и активов.

Таблица 36. Алгоритм определения рациональных масштабов рыночной деятельности сельскохозяйственных организаций и расчета транзакционных издержек

Классификация транзакционных издержек	Код	Составляющие алгоритма расчета транзакционных издержек
Внутрифирменные транзакционные издержки, связанные с управлением, продвижением товара на рынок - ТИ ф		
Издержки поиска информации, издержки заключения договоров	ВТИ_ПТ	Расходы на содержание отделов, отвечающих за хранение и продвижение товаров на рынке (снабжения, маркетинга, транспортных отделов)
Затраты на спецификацию и защиту прав собственности	ВТИ_ПТ	Расходы на содержание отделов, обеспечивающих юридическую защиту (юридический отдел, контроля договорных отношений и контрактов)
Издержки поиска информации, издержки мониторинга	ВТИ_ПИ	Содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб
Издержки контроля, издержки координации и управления	ВТИ_УР	Представительские расходы, командировочные расходы, обучение и переподготовка, иные управленческие расходы
$ТИ\ ф = ВТИ\_ПТ + ВТИ\_ПТ + ВТИ\_ПИ + ВТИ\_УР$		
Внешние транзакционные издержки, возникающие в процессе осуществления рыночной деятельности - ТИ р		
Издержки по обеспечению коммуникаций в процессе сбыта продукции	РТИ_ТР	Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов
		Реклама, связь
Издержки по обеспечению финансовой деятельности	РТИ_ФД	Обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате)
Издержки, связанные с непосредственным осуществлением коммерческо-сбытовой деятельности	РТИ_КД	Арендные платежи
		Упаковка продукции
		Лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.
		Расходы на ремонт и ТО техники сторонними организациями

Классификация транзакционных издержек	Код	Составляющие алгоритма расчета транзакционных издержек
Издержки, связанные с защитой собственных интересов ввиду специфичности сельскохозяйственной деятельности и активов	РТИ_СА	Страхование с целью покрытия рисков при наступлении страхового случая
ТИ р= РТИ_ТР+ РТИ_ФД+ РТИ_КД+ РТИ_СА		
Транзакционные издержки в форме недополученной выручки - ТС нв		
Издержки, связанные с оппортунистическим поведением партнеров, издержки коллективного принятия решений (издержки влияния), издержки неполноты информации	НВ_ИВ, НВ_ОП	Просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток (списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов)
		Потери в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде
Издержки по преодолению административных барьеров	НВ_АБ	Потери части выручки плательщиками ЕСХН от продажи сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки свыше 70%
		Госпошлина, лицензионные платежи и др.
Издержки по защите прав собственности	НВ_ЗПС	Судебные издержки, штрафы и пени
ТС нв = НВ_ИВ + НВ_ОП+НВ_АБ+НВ_ЗПС		
Неявные транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений - НТС нф		
Издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками, издержки оппортунистического поведения	НФИ_ОП	Взяточничество, коррупция, «вознаграждения», лоббирование интересов селективных групп

Классификация транзакционных издержек	Код	Составляющие алгоритма расчета транзакционных издержек
Издержки ввиду неформализованного управления и ограниченной рациональности	НФИ_ОР	Издержки ввиду низкого качества управления и контроля всей хозяйственной деятельности, издержки от срыва контрактов (неформализованные контрактные отношения), невыгодных бартерных сделок, неустойки и др.
Потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы	НФИ_ГФ	Существенное превышение внешних издержек над внутренними или внутренними над внешними
Издержки ввиду нерациональной транзакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов экономики	НФИ_ДБ	Потери части выручки в результате дисбаланса трансформационного и транзакционного секторов экономики, высокой затратности транзакций чистого транзакционного сектора
НТС нф=НФИ_ОП+НФИ_ОР+НФИ_ГФ+НФИ_ДБ		
Совокупный транзакционный результат		
Высокие транзакционные издержки по обеспечению внутрифирменных транзакций. Целесообразна замена транзакций управления на рыночные	$\Sigma \text{ТСф} > \Sigma \text{ТСр}$	
	$\Sigma \text{ТСф} < \Sigma \text{ТСр}$	Высокие транзакционные издержки по обеспечению рыночных транзакций. Целесообразна замена части рыночных транзакций на внутрифирменные



Трансакционные издержки в форме недополученной выручки — ТС нв рассчитываются по формуле:

$$ТС_{нв} = НВ_{ИВ} + НВ_{ОП} + НВ_{АБ} + НВ_{ЗПС} \quad (4),$$

где:

НВ\_ИВ, НВ\_ОП — издержки, связанные с оппортунистическим поведением партнеров, издержки коллективного принятия решений (издержки влияния), издержки неполноты информации;

НВ\_АБ — издержки по преодолению административных барьеров;

НВ\_ЗПС — издержки по защите прав собственности. Неявные трансакционные издержки неформальных институциональных ограничений — НТС нф. Рассчитываются по формуле:

$$НТС_{нф} = НФИ_{ОП} + НФИ_{ОР} + НФИ_{ГФ} + НФИ_{ДБ} \quad (5),$$

где:

НФИ\_ОП — издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками, издержки оппортунистического поведения;

НФИ\_ОР — издержки ввиду неформализованного управления и ограниченной рациональности;

НФИ\_ГФ — потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы;

НФИ\_ДБ — издержки ввиду нерациональной трансакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и трансакционного секторов экономики.

Совокупный трансакционный результат:

Если  $\sum ТСф > \sum ТСр$  — высокие трансакционные издержки по обеспечению внутрифирменных трансакций. Целесообразна замена части трансакций управления на рыночные.

Если  $\sum ТСф < \sum ТСр$  — высокие трансакционные издержки по обеспечению рыночных трансакций. Целесообразна замена части рыночных трансакций на внутрифирменные.

Таким образом, предложенный механизм расчета рациональных масштабов рыночной деятельности позволяет определить необходимость замены внутренних трансакций на рыночные,

выявить транзакционные издержки в форме недополученной выручки, а также неявные транзакционные издержки неформальных институциональных ограничений.

---

## Применение методики расчета границ фирмы

---

Исследование транзакционных издержек проведено в сельскохозяйственных организациях Омской области различных организационных

структур. В исследование включены вертикально интегрированные структуры, группы компаний, а также самостоятельные предприятия с замкнутым циклом производства.

Группа компаний «Титан» включает в себя производственные предприятия, которые рассредоточены в 7 муниципальных районах Омской области. В составе агропромышленного кластера — ООО «АПК «Титан» и ООО «Титан-Агро». Сфера деятельности ООО «АПК «Титан» — растениеводство (зерновые культуры); животноводство (молочное и мясное направления). Сфера деятельности ООО «Титан-Агро» представлена животноводством.

Группа компаний «Руском» в составе ООО «Руском-Агро». Вид деятельности представлен производством колбасных изделий и полуфабрикатов.

ЗАО «Иртышское» — крупнейшая птицефабрика яичного направления, производит свыше 50% яичной продукции региона.

Группа компаний «Продо». В составе — ОАО «Омский бекон», ООО «Лузинское зерно», ООО «Лузинское молоко», ООО «Птицефабрика «Сибирская». Группа предприятий «Омский бекон» является крупнейшим производителем свинины в России. Это вертикально интегрированный холдинг замкнутого цикла: от производства и переработки до реализации готовой мясной и молочной продукции. ООО «Лузинское зерно» представлено основой кормовой базой для предприятий Группы компаний «Продо». ООО «Лузинское молоко» — предприятие полного цикла производства, включающего кормопроизводство, выращивание и содержание КРС, получение молока и его переработку, а также продажу и доставку в торговые сети. Основной деятельностью ООО Птицефабрика «Сибирская»

является производство мяса бройлеров с применением безотходных технологий по выращиванию и переработке с высоким ассортиментом продукции.

Производственные показатели деятельности указанных организаций приведены в приложении Ж.

Совокупная выручка исследуемых организаций составляет свыше 41% выручки сельскохозяйственных организаций Омской области, определенной по показателям отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных товаропроизводителей региона.

Производственные показатели деятельности, доля выручки в совокупной выручке региона позволяет утверждать, что предприятия являются типичными сельскохозяйственными организациями Омской области в сфере производства продукции растениеводства и животноводства, что подтверждает репрезентативность данных.

Для целей расчета рациональных масштабов рыночной деятельности применялись следующие инструменты, алгоритмы и информация:

1. Специально разработанный Регистр в системе управленческого учета транзакционных издержек.
2. Предложенный алгоритм определения рациональных масштабов рыночной деятельности сельскохозяйственных организаций и расчета транзакционных издержек.
3. Разработанная Таблица «Сопоставление классификации транзакционных издержек, функциональных групп и элементов транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций» (КТИ\_ФГТИ\_ЭТИ).
4. Данные бухгалтерского учета и отчетности о финансово-экономическом состоянии за 2014 год.
5. Судебные решения и другие документы, влияющие на финансовые показатели деятельности организаций.

Применение методики расчета транзакционных издержек позволило выявить внутренние, внешние транзакционные издержки, а также издержки в форме недополученной выручки организаций.

Для оценки рациональных масштабов рыночной деятельности использовались следующие показатели:

- удельный вес внутренних транзакционных издержек в общих ТИ, %;
- удельный вес внешних транзакционных издержек в общих ТИ, %;
- удельный вес транзакционных издержек в форме недополученной выручки в общих ТИ, %.

Удельный вес транзакционных издержек в целом по исследуемым организациям достигает 31% общих издержек.

Внутренние транзакционные издержки достигают до 60% общих транзакционных издержек.

При этом для групп компаний и самостоятельных организаций структура транзакционных издержек различна.

---

#### Структура транзакционных издержек групп компаний

---

Для Группы компаний «Продо» на долю внутренних транзакционных издержек приходится 39,68% совокупных транзакционных издержек, для организаций, не входящих в группу, — 15% (приложение 3, И).

Таким образом, для групп компаний свойственна следующая структура транзакционных издержек:

- высокие внутренние транзакционные издержки;
- более низкие транзакционные издержки в форме недополученной выручки организаций, чем в самостоятельно работающих предприятиях, не входящих в группу.

Это обусловлено стремлением в группе компаний заменить рыночные транзакции на внутрифирменные с целью снижения неопределенности внешней среды, снижения затрат на поиск информации, а также стремлением к повышению контроля над внутренними транзакциями (таблицы 37, 38).

Анализ издержек каждой компании внутри группы свидетельствует о неравномерном распределении удельного веса внутренних и внешних издержек в структуре общих, так, в ООО «Лузинское зерно» Группы компаний «Продо» внешние

издержки существенно превосходят внутренние и составляют 68% и 30% соответственно. В ООО «Омский бекон» удельный вес внешних составляет 35%, внутренних – 23% общих.

В целом по группе совокупный результат составляет 39,68% внутренних и 39,91% внешних. Таким образом, синергетический эффект обеспечивается более эффективным взаимодействием внутри группы компаний.

Совокупные транзакционные издержки в форме недополученной выручки в группе «Продо» достигают 20% общих транзакционных издержек.

Их структура представлена следующими издержками:

- просроченной дебиторской задолженностью, списанной в убыток;
- потерями в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде, а также потерями части выручки в результате хищений;
- судебными издержками.

Таблица 37. Расчет эффективности транзакций до формирования рациональных масштабов рыночной деятельности, снижения издержек в форме недополученной выручки

Показатель	ООО «АПК «Титан»	ООО «Ти- тан-Агро»	ЗАО «Ир- тышское»	ООО «РУ- СКОМ-Агро»	Группа компаний «Продо»
Прибыль/ убыток до налогообложе- ния, тыс. руб.	-13 887	-144 363	164 085	648 938	1 676 758
Транзакцион- ные издержки, тыс. руб.	86 124	203 093	126 530	349 910	1 610 198
Эффективность транзакций, %	-0,16	-0,71	1,30	1,85	0,82

Таблица 38. Расчет рациональных масштабов рыночной деятельности организаций, 2014 год

Составляющие издержек	ГК «Титан»		ЗАО «Ир-тышское»	ГК «Руском»	ГК «Продо»			
	ООО «АПК «Титан»	ООО «Ти-тан-Агро»		ООО «РУ-СКОМ-Агро»	ОАО «Омский бекон»	ООО «Лузинское зерно»	ООО «Лузинское молоко»	ООО «ПТФ» Сибирская»
Трансформационные издержки, тыс. руб.	555 518	481 630	944 871	1 520 035	3 532 680	360 137	704 603	2 444 040
Внутренние транзакционные издержки, тыс. руб.	43 062	94 342	49 817	135 450	228 736	44 908	96 323	406 699
Внешние транзакционные издержки, тыс. руб.	16 097	89 539	49 817	135 450	286 687	44 908	73 521	287 291
Транзакционные издержки, тыс. руб.	59 159	183 881	99 634	270 900	515 423	89 816	169 844	693 990
Всего издержек, тыс. руб.	614 677	665 511	1 044 505	1 790 935	4 048 103	449 953	874 447	3 138 030
Формирование рациональных масштабов рыночной деятельности и снижение транзакционных издержек инструментами государственного регулирования								
Рациональный масштаб рыночной деятельности, тыс. руб.	26 965	19 212	26 896				Целесообразно поддерживать структуру	
за счет повышения эффективности переработки продукции								
за счет развития собственных подразделений по глубокой переработке продукции	*		*					
за счет развития обслуживающей производственной инфраструктуры (упаковка продукции)			*					

Составляющие издержек	ГК «Титан»		ЗАО «Иртышское»	ГК «Руском»	ГК «Продо»			
	ООО «АПК «Титан»	ООО «Титан-Агро»		ООО «РУСКОМ-Агро»	ОАО «Омский бекон»	ООО «Лузинское зерно»	ООО «Лузинское молоко»	ООО «ПТФ Сибирская»
за счет обеспечения баланса организационной структуры: управленческие и производственные подразделения		*					5076	21 072
Снижение затрат по транспортировке грузов, тыс. руб.					57 952	57 025		
за счет организации собственных подразделений по перевозке внутри группы компаний		*			*	*		
за счет развития транспортной инфраструктуры	*	*			*	*		
Снижение затрат по обслуживанию кредитов, тыс. руб.				79 010				
за счет оптимизации кредитной политики организации								
за счет развития чистого трансакционного сектора экономики региона								
Снижение трансакционных издержек в форме недополученной выручки, тыс. руб.	44 979	17 959	213 749	1194	316 594	2831	2295	883
за счет обеспечения рациональных цепочек сбыта продукции	*	*	*					
за счет снижения неопределенности внешней среды	*	*	*		*			
за счет обеспечения защиты прав собственности	*	*	*		*			
за счет снижения риска оппортунистического поведения партнеров	*	*	*		*	*		
Совокупный результат: снижение трансакционных издержек всего, тыс. руб.	71 944	37 171	240 645	80 204	374 546	59 856	7371	21 955

Для вертикально интегрированных структур целесообразно поддерживать организационную структуру, при этом повышать эффективность переработки продукции.

1. Регулирование транзакционных издержек в процессе осуществления рыночной деятельности обеспечивается за счет:


- организации собственных подразделений по перевозке грузов;
- развития транспортной инфраструктуры.

2. Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки обеспечивается за счет:

- защиты прав собственности;
- снижения риска оппортунистического поведения партнеров.

Указанные меры позволят сократить транзакционные издержки на 463 млн. рублей для ГК «Продо», или на 23% общих транзакционных издержек. Эффективность транзакций возрастет с 0,82% до 1,11% в целом по ГК «Продо».

---

 Структура транзакционных издержек организаций

---

В обособленно работающих организациях доля транзакционных издержек, выраженных в форме недополученной выручки, достигает 63%.

Это свидетельствует, что самостоятельно работающие организации более подвержены риску и затратность их транзакций во внешней (рыночной) среде существенно выше, чем в вертикально интегрированных структурах, группах компаний.

Расчеты свидетельствуют, что ЗАО «Иртышское» достигнуты рациональные масштабы рыночной деятельности, но при этом высокие издержки в форме недополученной выручки определяют необходимость формирования институтов обеспечения защиты интересов компании, дальнейшего развития глубокой переработки продукции и формирования надежных каналов сбыта.

Учитывая изложенное, составляющие механизма регулирования транзакционных издержек организаций можно привести к следующему.



1. Формирование рациональных масштабов рыночной деятельности обеспечивается за счет:

- развития собственных подразделений по глубокой переработке продукции;
- развития обслуживающей производственной инфраструктуры;
- обеспечения баланса организационной структуры: управленческие и производственные подразделения.

2. Регулирование транзакционных издержек в процессе осуществления рыночной деятельности за счет:

- организации собственных подразделений по перевозке грузов;
- развития транспортной инфраструктуры.

3. Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки за счет:

- обеспечения рациональных цепочек сбыта продукции;
- снижения неопределенности внешней среды;
- обеспечения защиты прав собственности;
- снижения риска оппортунистического поведения партнеров.

Предложенные меры позволят сократить транзакционные издержки в ООО «АПК «Титан» на 71,9 млн. рублей, или на 54% общих транзакционных издержек, в ООО «Титан-Агро» на 37,1 млн. рублей, или на 16,8% общих транзакционных издержек, в ЗАО «Иртышское» на 240,6 млн. рублей, или на 70,7% общих транзакционных издержек, в ООО «Руском-Агро» на 80,2 млн. рублей, или на 22,8% общих транзакционных издержек (таблица 39).

Таблица 39. Расчет эффективности транзакций с учетом рациональных масштабов рыночной деятельности

Показатель	ООО «АПК «Титан»	ООО «Ти- тан-Агро»	ЗАО «Иртыш- ское»	ООО «РУ- СКОМ- Агро»	Группа компаний «Продо»
Прибыль/убыток до налогообложе- ния, тыс. руб.	31 092	-126 404	377 834	650 132	1 999 361
Транзакционные издержки, тыс. руб.	59 159	183 881	99 634	270 900	1 469 073
Эффективность транзакций, %	0,53	-0,69	3,79	2,40	1,11

Основные выводы в результате проведенного исследования можно привести к следующему.

Дополнена классификация транзакционных издержек, выраженных в форме недополученной выручки организаций, за счет включения в ее состав транзакционных издержек неформальных институциональных ограничений:

- издержки, связанные с отрицательными неформальными практиками;
- издержки ввиду неформализованного управления;
- потери от нерациональных масштабов рыночной деятельности: границ фирмы;
- издержки ввиду нерациональной транзакционной политики и дисбаланса развития трансформационного и транзакционного секторов.

Для целей формирования механизма управления величиной и структурой транзакционных издержек предложены специально разработанный Регистр в системе управленческого учета транзакционных издержек, алгоритм определения рациональных масштабов рыночной деятельности, таблица «Сопоставление классификации транзакционных издержек, функциональных групп и элементов транзакционных издержек сельскохозяйственных организаций» (КТИ\_ФГТИ\_ЭТИ).

Применение указанных инструментов позволило заключить, что вертикально интегрированным структурам присущи более высокие транзакционные издержки на обеспечение внутрифирменных транзакций. При этом рациональные масштабы рыночной деятельности достигаются путем обеспечения синергетического эффекта в рамках внутригруппового взаимодействия. В вертикально интегрированных компаниях доля транзакционных издержек в форме недополученной выручки достигает 20% совокупных транзакционных издержек, в то время как в обособленных — 63%.

Управление величиной исследуемых издержек достигается инструментами как государственного, так и внутрифирменного регулирования.

### 5.3. Составляющие механизма регулирования трансакционного сектора экономики

В условиях развития нового экономического пространства, связанного с процессами глобализации мирового хозяйства, проблема конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции приобретает масштабное значение. Стратегическими задачами, определенными Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации [100], являются своевременное прогнозирование, выявление и предотвращение внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности, минимизация их негативных последствий, достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, обеспечение безопасности пищевых продуктов.

Доктриной также определена потребность в увеличении емкости рынка сельскохозяйственной продукции и сокращении доли импорта, что непосредственно связано с созданием экономически благоприятных условий во внешней среде функционирования для отечественных товаропроизводителей с целью обеспечения расширенного воспроизводства и развития конкурентоспособности.

В этой связи необходимы институциональные преобразования внешней среды предприятий: развитие транспортной, рыночной, информационной, финансовой инфраструктуры.

В сложившейся современной экономической ситуации сельскохозяйственные организации вынуждены функционировать в условиях нестабильно развивающихся рынков.

Исследования показали, что доля услуг трансакционного сектора, приходящаяся на единицу производства товаров в сфере сельского хозяйства, сокращается, при этом увеличивается удельный вес промежуточного потребления в выпуске. Это свидетельствует, что сельскохозяйственные предприятия более за-

висимы от складывающейся внешней конъюнктуры рынка ресурсов сельского хозяйства.

За последние годы усложнились взаимоотношения предприятий сферы производства и переработки сельскохозяйственной продукции, взаимоотношения сельскохозяйственных организаций с агентами рыночной инфраструктуры. Специфика отрасли, а именно скоропортящийся характер продукции, диктует необходимость осуществлять реализацию продукции в краткосрочном периоде, иногда в ущерб собственной выгоде. В условиях ограниченной рациональности предприятия самостоятельно выбирают каналы сбыта продукции, занимаются поиском партнеров для обеспечения функций снабжения. Указанные факторы формируют потребность в развитии собственной глубокой переработки продукции, интеграции с участниками производственных и рыночных отношений.

В этой связи перспективным направлением является развитие кластерной политики в системе агропромышленного комплекса региона. Стимулом к интеграции является преодоление высокой степени неопределенности; необходимость снижения транзакционных издержек, которые имеют тенденцию к росту с повышением неопределенности и информационной нестабильности.

При создании вертикально-интегрированных структур обеспечивается экономия издержек, связанных с затратами на поиск партнеров, заключение сделки, спецификации и защиты прав собственности, издержки мониторинга, а также снижается риск оппортунистического поведения партнеров. С другой стороны, положительным направлением является возможность координации деятельности собственных служб и подразделений, что повышает эффективность транзакций.

Нестабильность рынков сельскохозяйственной продукции находит свое отражение в дисбалансе развития транзакционных и трансформационных секторов экономики региона.

Следует отметить, что одним из внешних факторов указанного дисбаланса является воздействие санкционных мер — ограничи-

тельных мер со стороны Европейского союза и других западных стран. Российские запреты коснулись поставок в страну ряда продуктов питания и сельского хозяйства. В число запрещенных входят мясо и мясо птицы, рыба и морепродукты, молоко и молочная продукция, овощи, фрукты и орехи, колбасы и аналогичные продукты из мяса, сыр, творог и ряд готовых продуктов на основе растительных жиров.

Введенные Россией продовольственные санкции способны привести к изменению структуры продовольственной торговли за счет закрепления на рынке стран, не попавших под эмбарго.

Санкции оказывают не только прямое, но и косвенное влияние на развитие экономики. Влияние на экономику стран Европейского союза формирует сокращение доли экспорта в Россию, сокращение заказов по сельскохозяйственной и другой технике составляет около 30%.

Последствия от санкций и контрсанкций для России выражаются в издержках недополученной выручки российских организаций ввиду диспаритета цен, информационной асимметрии, ограниченной рациональности и административных барьеров. В этой связи концепция совершенствования институциональной структуры рынка заключается в сокращении транзакционных издержек, снижении административных барьеров и сокращении числе неэффективных посредников [92].

Изложенные факторы наряду с существующими проблемами функционирования сельскохозяйственной отрасли формируют дисбаланс трансформационного и транзакционного секторов экономики, что создает предпосылки возникновения неформальных институтов, ориентированных на минимизацию транзакционных издержек в обход существующим формальным правилам.

Учитывая изложенное, основные направления транзакционной политики региона должны быть заключены в следующем (таблица 40):

- поддержание курса долгосрочных программ развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции;

- развитие рыночной инфраструктуры, снижение барьеров коммуникативного взаимодействия научной и производственно-хозяйственной сфер, рыночной инфраструктурой;
- развитие информационной инфраструктуры, качества информации (преодоление асимметрии, в т.ч. нерегистрируемой статистики и др.);
- повышение эффективности работы правоохранительных органов, органов контроля — снижение оппортунизма;
- развитие и укрепление взаимосвязей органов власти, муниципального и местного самоуправления с производственным сектором АПК, формирование качественных каналов обратной связи по вопросам и проблемам развития АПК;
- развитие социальной инфраструктуры в сельской местности;
- устранение негативных неформальных практик взаимодействия (взятки, коррупция, лоббирование интересов конкретных индивидов или групп с целью обогащения);
- распространение положительных неформальных практик взаимодействия;
- развитие культурных характеристик и преодоление неформальных институциональных ограничений.

Трансакционная политика региона должна быть ориентирована как на институциональное регулирование непосредственно трансакционных отраслей, так и сегментов трансакционного сектора, представленных специализированными отраслевыми организациями в сфере сельского хозяйства.

Трансакционная политика должна включать две составляющие:

- рациональное целеориентирование формальных институтов;
- воздействие на неформальные институты и культурные коды экономики региона.

Комплексный подход позволит обеспечить стабильность долгосрочной временной ориентации, снизить административные

Таблица 40. Составляющие механизма управления транзакционными издержками и влияние на их величину

Направления регулирования	Воздействие на культурные коды экономики и неформальные институты	Влияние на величину и структуру транзакционных издержек*				
		ИПИ	ИВП	ИПЛ	ИЗПС	ИНВ
Развитие информационной инфраструктуры, качества информации (преодоление асимметрии, в т.ч. нерегистрируемой статистики и др.)	Снижение высокой степени избегания неопределенности внешней среды					V
Развитие рыночной инфраструктуры, снижение барьеров коммуникативного взаимодействия научной и производственно-хозяйственной и рыночной сфер	Снижение неопределенности внешней среды, накопление социального капитала, укрепление бондинговых взаимосвязей					
Повышение эффективности работы правоохранительных органов, органов контроля	Снижение высокой степени избегания неопределенности внешней среды			V	V	V
Развитие и укрепление взаимосвязей органов власти, муницип. и местного самоуправления с производственным сектором АПК, формирование качественных каналов обратной связи по проблемам развития АПК	Снижение высокой дистанцированности власти			V		
Поддержание курса долгосрочных программ развития сельского хозяйства и рынков сельскохозяйственной продукции (господдержка, кластерная политика)	Долгосрочная временная ориентация, снижение высокой степени избегания неопределенности внешней среды					V
Развитие социальной инфраструктуры, повышение образованности населения и доступности и качества образования	Развитие индивидуализма, снижение высокой степени избегания неопределенности внешней среды					V
Устранение негативных неформальных практик (взятки, коррупция, лоббирование интересов конкретных индивидов или групп с целью обогащения)	Снижение высокой дистанцированности власти					V
Распространение положительных неформальных практик взаимодействия	Развитие неформальных институтов, способствующих накоплению социального капитала				V	V

\*ИПИ - Издержки поиска информации, обработки и хранения

ИВП - Издержки ведения переговоров, измерения и заключения контрактов

ИПЛ - Издержки политизации, коллективного принятия решений

ИЗПС - Издержки защиты прав собственности

ИНВ - Издержки в форме недополученной выручки

барьеры, укрепить высокую степень избегания неопределенности внешней среды, снизить дистанцированность власти, а также будет способствовать развитию неформальных институтов с целью накопления социального капитала.

Указанные направления комплексной транзакционной политики ориентированы на регулирование как рыночного транзакционного сектора экономики, так и государственного (социального), что в свою очередь позволяет управлять величиной и структурой всех видов транзакционных издержек.

На микроуровне, т.е. на уровне организаций, составляющие механизма должны быть ориентированы на учет затрат по центрам ответственности, что способствует формированию объективной, достоверной и полной информации о внутрихозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия [6]. Применение предложенного механизма позволит оценить уровень и динамику транзакционной составляющей, осуществлять планирование и контроль, анализировать отклонения затрат фактических от плановых, а также сформировать информационную базу для принятия управленческих решений, способствовать повышению эффективности информационного обмена, предотвращению оппортунистического поведения и издержек в форме недополученной выручки ввиду ограниченной рациональности.

Что же касается механизма управления транзакционными издержками, то его архитектуру, как представлено в таблице 41, определяют три блока:

- направления регулирования транзакционного сектора экономики;
- область регулирования, которая представляет собой два вида транзакционной политики — государственное регулирование и внутрифирменное регулирование;
- влияние на величину и структуру транзакционных издержек, что определяется результатом воздействия вышеуказанных направлений регулирования на государственном и внутрифирменном уровне.



Таблица 41. Механизм управления транзакционными издержками

Направления регулирования транзакционного сектора экономики	Область регулирования	Влияние на величину и структуру транзакционных издержек
Регулирование транзакционного сектора экономики	Транзакционная политика:	
Преодоление «проблемы колеи» в развитии (path-dependence problem)	Развитие социального капитала, культурных кодов экономики (снижение дистанционности власти, повышение индивидуализма и снижение риска избегания неопределённости)	Снижение транзакционных издержек оппортунистического поведения партнеров (собственная выгода, отлынивание и др. формы), снижение издержек политизации, коллективного принятия решений
Преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики	Развитие коммуникативного взаимодействия участников рыночных отношений, науки и производственно-хозяйственной деятельности	Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки, издержек поиска и обработки информации
	Противосанкционные меры и поддержка сельскохозяйственного товаропроизводителя и снижения дифференциации цен	Снижение издержек коллективного принятия решений, асимметричности информации
Противодействие неформальной экономике	Снижение административных барьеров, налоговой нагрузки, повышение эффективности работы правоохранительных органов	Повышение транзакционных издержек на преодоление оппортунистического поведения
	Повышение качества информации, противодействие нерегистрируемой статистике, лоббированию интересов отдельных групп	Снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки
Внутрифирменное регулирование транзакционных издержек	Внутрифирменная политика:	
Выбор границ рыночной деятельности	Формирование рациональных масштабов рыночной деятельности, снижение неопределенности внешней среды	Снижение издержек в форме недополученной выручки ввиду нерациональных каналов сбыта продукции, информационной асимметрии
Повышение управляемости издержками	Преодоление неформализованного управления: применение регистра учета транзакционных издержек, алгоритмов расчета внутренних, внешних и издержек в форме недополученной выручки	Выявление, регистрация, учет транзакционных издержек, формирование массива данных, издержки преодоления оппортунистического поведения, издержки поиска и обработки информации

Механизм управления транзакционными издержками формируют три составляющих подсистемы регулирования. Прежде всего, определяются направления регулирования транзакционного сектора экономики, включающие в себя регулирование транзакционного сектора экономики и внутрифирменное регулирование транзакционных издержек.

Вторая подсистема определяет меры транзакционной политики на макроуровне и на уровне фирмы.

Меры третьей подсистемы механизма регулирования включают влияние на величину и структуру транзакционных издержек, воздействие на величину внутренних и внешних транзакционных издержек, издержек в форме недополученной выручки.

## Заключение

Механизм управления транзакционными издержками представляет собой набор инструментов государственного и внутрифирменного регулирования, систему специфических методов воздействия как на величину внутренних и внешних транзакционных издержек, так и на неявные издержки в форме недополученной выручки.

Для регулирования транзакционных издержек применяется две составляющие механизма — транзакционная политика, ориентированная на управление внешними транзакционными издержками, и внутрифирменная политика организации, обеспечивающая управление транзакционными издержками в границах фирмы и формирование рациональных масштабов рыночной деятельности.

Направления регулирования транзакционного сектора экономики состоят в следующем:

- преодоление «проблемы колеи» в развитии (path-dependence problem);
- преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики;
- противодействие неформальной экономике;
- развитие культурных характеристик, способствующих снятию институциональных ограничений.

Указанные направления дают основания определить область регулирования транзакционной политики.

Социокультурный аспект изучения предмета монографии позволил выявить культурные коды экономики и установить «проблему колеи», которая в равной степени обусловлена неформальными институтами и отрицательными неформальными практиками. Это определяет вектор транзакционной политики государства, направленный на развитие социокультурных характеристик, снижение неопределенности, повышение эффективности взаимодействия между государством и бизнесом, снижение административных барьеров, преодоление оппорту-

низма, повышение эффективности институтов инфраструктуры, снижения порядка ограниченного доступа.

Развитие и укрепление социального капитала, распознавание культурных кодов экономики и их регулирование, в частности уровень дистанцированности власти, индивидуализма, риска избегания неопределенности, способствуют снижению трансакционных издержек оппортунистического поведения партнеров (собственная выгода, отлынивание и др. формы), снижению издержек политизации, коллективного принятия решений.

Развитие коммуникативного взаимодействия участников рыночных отношений, науки и производственно-хозяйственной деятельности обеспечивает снижение трансакционных издержек в форме недополученной выручки, издержек поиска информации, ограниченной рациональности.

Противосанкционные меры и поддержка сельскохозяйственного товаропроизводителя, долгосрочная политика в сфере развития АПК региона, кластерная политика позволят снизить издержки коллективного принятия решений, ограниченной информации и оппортунизма, повысить долгосрочную ориентированность агентов рыночных отношений и обеспечить стабильность функционирования экономики в целом.

Снижение административных барьеров, налоговой нагрузки, повышение эффективности работы правоохранительных органов изменят структуру трансакционных издержек путем повышения трансакционных издержек на преодоление оппортунистического поведения и снижения издержек в форме недополученной выручки.

Повышение качества информации, противодействие нерегистрируемой статистике, лоббированию интересов отдельных групп, преодоление порядка ограниченного доступа обеспечат снижение трансакционных издержек в форме недополученной выручки, приведут к укреплению доверия к институтам информационной инфраструктуры и др.

Опыт проведения аграрных преобразований показал, что сельскохозяйственные организации не могут успешно конкури-

ровать вне системы управления затратами. Чем эффективнее используются в хозяйственных процессах ресурсы, в том числе управленческие, тем выше возможность успешно конкурировать на рынке.

Факторы внутренней и внешней среды предопределяют необходимость ориентации механизма управления внутренними транзакционными издержками на решение проблемы определения рациональных масштабов рыночной деятельности предприятия, повышение управляемости субъекта хозяйствования за счет внедрения системы управления транзакционными издержками и выработки единой политики — правил поведения субъекта.

Чем выше внешние транзакционные издержки, тем больше вероятность, что фирма будет искать возможность заменить рыночные транзакции на внутренние. Стимулом является снижение неопределенности, что, в свою очередь, снижает издержки, связанные с оппортунистическим поведением, несбалансированной работой системы в целом.

Таким образом, на уровне внутрифирменного управления регулирование величины и структуры транзакционных издержек достигается формированием рациональных масштабов рыночной деятельности, преодолением неформализованного управления. На уровне организации это осуществляется разработкой внутрифирменной транзакционной политики с применением специально разработанных инструментов: регистра учета транзакционных издержек, алгоритма расчета внутренних, внешних и издержек в форме недополученной выручки.

Одним из составляющих механизма внутрифирменного регулирования является внедрение на предприятии системы бюджетирования, анализа и контроля транзакционных издержек. Система бюджетирования, ориентированная на результат работы каждого подразделения, позволит формализовать отношения и осуществлять управление и планирование величины транзакционных издержек.

Целью учета затрат по центрам ответственности является

анализ и контроль затрат, оценка результатов деятельности центров. Такой подход обеспечивается закреплением ответственности в соответствии с организационно-функциональной структурой предприятия. Для каждого из центров ответственности определяются статьи расходов, регламент бюджетирования, бизнес-процессы. Задачей построения системы бюджетирования транзакционных издержек выступает повышение эффективности работы предприятия, основанной на регулировании производственных и рыночных бизнес-процессов.

Учет затрат по центрам ответственности способствует формированию объективной, достоверной и полной информации о внутрихозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия. Это позволяет оценить уровень и динамику транзакционной составляющей, осуществлять планирование и контроль, анализировать отклонения затрат фактических от плановых, а также сформировать информационную базу для принятия управленческих решений, способствовать повышению эффективности информационного обмена. Таким образом, внутрифирменная транзакционная политика обеспечивает:

- определение границ рыночной деятельности;
- повышение управляемости величиной и структурой транзакционных издержек.

Изложенное позволяет заключить, что в результате применения указанного механизма обеспечиваются:

- преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики;
- преодоление неформальных институциональных ограничений;
- развитие и накопление социального капитала, закрепление положительных неформальных практик;
- снижение риска оппортунистического поведения;
- повышение качества функционирования транзакционного сектора экономики в целом;
- снижение издержек в форме недополученной выручки организаций.

Предложенный механизм управления транзакционными издержками сельскохозяйственных организаций предприятий обеспечивает возможность регулировать величину и структуру транзакционных издержек в сфере рыночной деятельности и на уровне организации, а также транзакционного сектора экономики в целом.

### **Заключение**

Направления регулирования транзакционного сектора экономики состоят в следующем:

- преодоление «проблемы колеи» в развитии (path- dependence problem);
- преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики;
- противодействие неформальной экономике;
- развитие культурных характеристик, способствующих снятию институциональных ограничений.

Повышение качества информации, противодействие нерегистрируемой статистике, лоббированию интересов отдельных групп, преодоление порядка ограниченного доступа обеспечат снижение транзакционных издержек в форме недополученной выручки, приведут к укреплению доверия к институтам информационной инфраструктуры и др.

Опыт проведения аграрных преобразований показал, что сельскохозяйственные организации не могут успешно конкурировать вне системы управления затратами. Чем эффективнее используются в хозяйственных процессах ресурсы, в том числе управленческие, тем выше возможность успешно конкурировать на рынке.

Чем выше внешние транзакционные издержки, тем больше вероятность, что фирма будет искать возможность заменить рыночные транзакции на внутренние. Стимулом является снижение неопределенности, что, в свою очередь, снижает издержки, связанные с оппортунистическим поведением, несбалансированной работой системы в целом.

Таким образом, на уровне внутрифирменного управления регулирование величины и структуры транзакционных издержек достигается формированием рациональных масштабов рыночной деятельности, преодолением неформализованного управления. На уровне организации это осуществляется разработкой

внутрифирменной транзакционной политики с применением специально разработанных инструментов: регистра учета транзакционных издержек, алгоритма расчета внутренних, внешних и издержек в форме недополученной выручки.

Целью учета затрат по центрам ответственности является анализ и контроль затрат, оценка результатов деятельности центров. Такой подход обеспечивается закреплением ответственности в соответствии с организационно-функциональной структурой предприятия. Для каждого из центров ответственности определяются статьи расходов, регламент бюджетирования, бизнес-процессы. Внутрифирменная транзакционная политика обеспечивает:

- определение границ рыночной деятельности;
- повышение управляемости величиной и структурой транзакционных издержек.

Изложенное позволяет заключить, что в результате применения указанного механизма обеспечиваются: преодоление дисбаланса развития транзакционного и трансформационного секторов экономики; преодоление неформальных институциональных ограничений; развитие и накопление социального капитала, закрепление положительных неформальных практик; снижение риска оппортунистического поведения; повышение качества функционирования транзакционного сектора экономики в целом; снижение издержек в форме недополученной выручки организаций..

## **Conclusion**

*Areas of control transaction sector of the economy are as follows:*

- *overcome the "problem tracks" in the development of (path- dependence problem);*
- *overcoming the imbalance of transactional and transformational sectors of the economy;*
- *combating the informal economy;*
- *development of cultural characteristics that contribute to the removal of institutional constraints.*

*Improving the quality of information, countering unregistered statistics, lobby for the interests of individual groups, overcoming the restricted procedure will ensure reduction of transaction costs in the form of foregone revenue, lead to a strengthening of confidence in the institutions of the information infrastructure, and others.*



*Experience of carrying out agrarian reform has shown that agricultural companies can not compete successfully is cost management system. The more effective use in business processes resources, including the management, the greater the opportunity to successfully compete in the market.*

*The higher the external transaction costs, the greater the likelihood that the firm will seek to replace market transactions in the domestic. The incentive is to reduce uncertainty, which in turn reduces the costs associated with opportunistic behavior, unbalanced operation of the system as a whole.*

*Thus, at the level of in-house management regulation size and structure of the transaction costs is achieved by the formation of rational scale of market activity, overcoming the non-formal control. At the level of the organization is carried out in-house development of the transactional policy using specially designed tools: Register account transaction costs, the algorithm of calculation of internal, external and costs in the form of foregone revenue.*

*The purpose of the account of expenses on the responsibility centers is to analyze and control costs, evaluation of the centers. This approach secures justice in accordance with the organizational and functional structure of the enterprise. For each of the centers of responsibility defined expenditure, budgeting regulations, business processes. Intercompany transactional policy provides:*

- definition of the boundaries of market activity;*
- increase the manageability and value structure of transaction costs.*

*The foregoing leads to the conclusion that the application of the mechanism provided by: overcoming the unbalance development of transactional and transformational sectors of the economy; overcoming informal institutional constraints; development and accumulation of social capital, strengthening the positive informal practices; reducing the risk of opportunistic behavior; improving the quality of functioning of the transaction sector of the economy as a whole; reduction of costs in the form of foregone revenue organizations.*

## Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Теория исторического синтеза — предпосылка разработки долгосрочной стратегии// Труды вольного экономического общества России. — Москва, 2015. — 79 с.
2. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И.И. Агапова. — М.: Экономистъ, 2006. — 254 с.; Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Б. Тарушкин. — СПб.: Питер, 2004. — 368 с.; Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества / А. Олейник // Вопросы экономики. — 1997. — № 10.
3. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ / под общ. ред. А.А. Аузана, П.В. Крюковой. — М.: ИИФ «СПРОС» КонфОП, 2002. — 133 с.; Акопян А. «Институциональные ловушки» организационно-правового обеспечения платных услуг в деятельности медицинских организаций // Электронный ресурс: [http://www.socpolitika.ru/rus/social\\_policy\\_research/discussion/document4579.shtml](http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/discussion/document4579.shtml)
4. Алчиан А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация / А. Алчиан, Г. Демсец // Истоки. — Вып. 5. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. — С. 166—207.
5. Аникина Н.А. Асимметричность трансакций: формальный и неформальный подход к регулированию в АПК // Проблемы устойчивого развития российских регионов: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / отв. ред. Л. Н. Руднева. — Тюмень: ТюмГНГУ, 2015. — 384 с.
6. Н.А. Аникина Внутрифирменные механизмы регулирования трансакционных издержек птицеводческих предприятий / Аникина Н.А. // Вестник Алтайского Государственного аграрного университета. - № 7. — 2010. — с. 83-86.
7. Аникина Н.А. Инструменты регулирования трансакционных издержек предприятий АПК в системе эконо-

мического взаимодействия региона / Н.А. Аникина // Фундаментальные исследования. — 2011. — № 12. — Ч. 3. — С. 618-622.

8. Аникина Н.А. Мониторинговые исследования сельскохозяйственных организаций Омской области / Аникина Н.А. // Федеральная служба государственной статистики; Территориальный орган Федеральной службы Государственной статистики по Омской области «Государственная статистика: история и современность, значение в жизни общества» // Материалы межведомственной конференции; 23.09.2011 — С. 18-22.
9. Аникина Н.А. Повышение эффективности управления издержками сельскохозяйственных предприятий в условиях России в ВТО / Аникина Н.А. // Электронный ресурс: официальный сайт Минсельхоза Омской области, <http://msh.omskportal.ru/> Раздел «Интеграция научных инноваций в сельском хозяйстве, Сибирская агротехническая выставка-ярмарка «Агро-Омск-2012», в рамках тематического дня «Агрофинансист» 27.07.2012.
10. Аникина Н.А. Повышение эффективности управления с помощью автоматизации и информатизации экономических процессов в организациях АПК Омской области / Н.А. Аникина // Материалы научно-практической конференции «Применение инфокоммуникационных технологий для развития сельского хозяйства» в рамках IV Международного информационного конгресса МИК-2010 «Международный и региональный опыт построения информационного общества». Официальный сайт Минсельхоза Омской области [msh.omskportal.ru](http://msh.omskportal.ru) // Агро Омск, 2010.
11. Аоки М. Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике / М. Аоки. — СПб.: Лениздат, 1995. — 431 с.
12. Архипереев С.И. Прикладные аспекты институциональной теории / С.И. Архипереев // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. — Выпуск 70. — С. 114.



13. Асташева Е.А. Организационно-экономические основы управления транзакционными издержками в АПК (на материалах Омской области) // автореф. диссертации на соискание ученой степени кан. эк. наук. — Новосибирск, 2006.
14. Аузан А.А. Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования / А.А. Аузан // Материалы семи-нара. Электронный ресурс: <http://www.carnegie.ru/ru/news/59614.htm>
15. Безбумажное взаимодействие государства и бизнеса // Электронный ресурс: Совершенствование государственного управления // портал административной реформы [http://ar.gov.ru/regulation\\_02\\_obchesistemnie\\_meri\\_02\\_bezbumazhnoe\\_vozdeistvie/index.htm](http://ar.gov.ru/regulation_02_obchesistemnie_meri_02_bezbumazhnoe_vozdeistvie/index.htm)
16. Биушкин А.В. Управленческое представление издержек хозяйствующего субъекта / А.В. Биушкин // Экономика. Финансы. Рынок. — 2005. — № 1. — С. 25-30.
17. Блохин А.А. Институциональный аспект анализа цены российских реформ / А.А. Блохин // Пробл. прогнозирования. — 2001. — № 1. — С. 116-136; Блохин А.А. Институциональные условия и факторы модернизации российской экономики / А.А. Блохин. — М.: МАКС-пресс, 2002. — 298 с.
18. Веблен Т. Теория праздного класса. — М., 1984. — С. 201-202.
19. Вельфенс П. Основы экономической политики. — С.-Петербург.: ДБ, 2002. — 478 с.
20. Владиславлев Д.Н. Конкуренция и эффективность транзакционных услуг: монография. — Москва: Креативная экономика, 2012. — 288 с.
21. Волостнов Н.С. Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации / Н.С. Волостнов, З.М. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом. — 2005. — № 3. — С. 70-79.
22. Всемирный обзор ценностей (World Values Survey, WVS) // Электронный ресурс: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

23. Горбачук В. Информатика как интегральная наука / В. Горбачук // Информатика и новые технологии. — 1993. — № 1. — С. 16.
24. Горетов И.Н. Инноваторы-кормильцы: кластеры в АПК как перспективная форма организации производства / И. Н. Горетов // Креативная экономика. 2008. — № 8. — С. 56.
25. Грейф А. Экономическая социология. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли. — перевод с англ. И. В. Кушнаревой. — Т. 13. — № 2. — Март 2012.
26. Гукова А.В. Трансакционные издержки в системе производственной инфраструктуры / А.В. Гукова // Вестник Волгоградского гос. ун-та. — 1999. Сер., Вып. 3. Экономика, экология. Вып. 4. — С. 82.
27. Демсец Г. Фирма в экономической теории: Тихая революция / Г. Демсец // Электронный ресурс: <http://ecomap.narod.ru/library/quiet.htm>
28. Добрынин В.А. Кооперация в сельском хозяйстве: Лекция для студентов и слушателей курсов повышения квалификации / В.А. Добрынин // Моск. с.-х. акад. им. К.А. Тимирязева, экон. фак., учеб.-консультац. и науч.-произв. центр «Земля России». — М.: Изд. МСХ. — 1996.
29. Доклад «Культурные факторы модернизации» / Фонд «Стратегия 2020». Авторы доклада: А.А. Аузан (руководитель проекта), А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. — Москва, Санкт-Петербург, 2011.
30. Захаров А.Н. Анализ каналов распределения сельскохозяйственной продукции в Белгородской области / А.Н. Захаров // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — № 6.
31. Зубаревич Н.В. Россия регионов: в каком социальном пространстве мы живем? / Независимый институт социальной политики. — М.: Поматур, 2005.
32. Иерархический анализ социально-экономических систем.

- Подходы, модели, приложения: в 2 ч. /под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю.К. Перского. — Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2011. — Ч. I. — 412 с.
33. Изменения как колея: А. Аузан об экономических болезнях России, 2013. // Электронный ресурс: <http://theoryandpractice.ru/posts/8171-auzan>
34. Институциональная экономика // Противоречия, связанные с измерением транзакционных издержек / К. Менар, под общей редакцией А. Олейника: учебное пособие. — М.: ИНФА, 2005. — Гл. 1.3; 7. — С. 138-143.
35. Институциональная экономика: новая институциональная экономика, теория, учебник /под ред. А.А. Аузана. — Моск. гос. университет им. Ломоносова, эконом. фак. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 416 с.
36. Иншаков О.В. Предприятие и фирма: единство, различие и стратегия развития в контексте эволюционной экономики / О.В. Иншаков // Пленарные доклады седьмого Всероссийского симпозиума. Стратегическое планирование и развитие предприятий. / Под ред.; чл.-кор. РАН Г.Б. Клейнера. — М.: ЦМЭМИ РАН, 2006.
37. Иншаков О.В. Эволюционная экономика и экономическая генетика / О.В. Иншаков // Эволюционная теория, инновации и экономические изменения: VI Междунар. симпоз. по эволюц. экономике (г. Пущино, 23–24 сент. 2005 г.). — М.: Институт экономики РАН. 2005. — С. 55.
38. Карпов Ю.А. Развитие транзакционного сектора российской экономики / автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. — Волгоград. — 2008. — С. 6.
39. Карпов Ю.А. Состояние транзакционного сектора Южного федерального округа / Ю. А. Карпов // Вестник Волгоградского государственного университета. — Сер. 3. Экономика. Экология. — 2008. — № 1 (12). — С. 123-126: Ил.: 2 табл. — Библиогр.: С. 126.
40. Клейнер Г.Б. Институциональные изменения: селекция, про

- ектирование или протезирование / Постсоветский институционализм / под ред. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. — Донецк: Каштан, 2005.
41. Клейнер Г.Б. Системное управление в трансформирующейся экономике, доклад, Москва, 2013 // Электронный ресурс <http://www.kleiner.ru/profes/prez.html>
  42. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия. — М.: Издательство «Дело» АПХ, 2008. — С. 20-21.
  43. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. ЦЭМИ РАН. — М.: Наука, 2004. — 240 с.
  44. Коварда В.В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В.В. Коварда, Е.В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — С. 194–197.
  45. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс — пер. с англ. Курышевой А.А. // Электронный ресурс: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>
  46. Коммонс Дж. Институциональная экономика / Дж. Коммонс — пер. с англ. Курышевой А.А. // Электронный ресурс: <http://ecsocman.hse.ru/data/505/883/1219/journal5.4-8.pdf>
  47. Кондрашова Е.А., Табурчак А.П. Трансакционные издержки как материализация помех в связующих процессах предприятий / Е.А. Кондрашова, д-р экон. наук, доцент, А.П. Табурчак, канд. экон. наук, ст. преподаватель // Электронный ресурс: <http://region.cs-alternativa.ru/text/872>
  48. Коновалов А.А. Трансакционные издержки поиска информации / А.А. Коновалов, Е.В. Попов. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.
  49. Коропещкий И.С. Сектор трансакций в современной Украине / И.С. Коропещкий // Экономика Украины. — 1997. — № 7. — С. 49.
  50. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз — перевод с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД при участии изд-ва Catallaxy, 1993. — С. 192.
  51. Кузьминов Я.И. Модернизация экономики: глобальные тенденции, базовые ограничения и варианты стратегии. Тезисы. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 32 с.



52. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студентов вузов / Я.И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. — 442 с.
53. Кузьминов Я.И. Тезисы о коррупции. — М.: ГУ-ВШЭ, 1999.
54. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекций по институциональной экономике «Теория институтов. Типология транзакционных издержек» / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич // Электронный ресурс: <http://www.hse.ru/kouzminov/lectures>
55. Кундиус В.А. Экономика АПК: учебное пособие / В.А. Кундиус. — Барнаул: Изд-во АГАУ, 2007. — 669 с.
56. Маевский В.И. Эволюционная теория и институты / В.И. Маевский // Вестник Государственного университета управления 2001. — Серия «Институциональная экономика». — № 1 (2). — С. 19.
57. Малахов С. Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопр. экономики. — 1998. — № 11.
58. Малахов С.В. Транзакционные издержки, экономический рост и предложение труда / С.В. Малахов // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — 90 с.
59. Маркелов А.Ю. Трансформация теории фирмы / А.Ю. Маркелов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — Оренбург, 2009. — № 1 (21). — С. 210.
60. Менар К. Экономика организаций: пер. с фр. / К. Менар / под ред. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М., 1996. — 159 с.
61. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. — М.: ИНФРА-М, 2005. — С. 113-151.
62. Менгер К. Основания политической экономии / Карл Менгер // Электронный ресурс: <http://ek-lit.narod.ru/mensod.htm>
63. Меткаф Дж. С. Потребление, предпочтения и эволюцион-

- ный подход / Дж. С. Меткаф // Рост потребления и фактор разнообразия: новейшие исследования западных и российских эволюционистов. — М.: Дело, 2007. — С. 105.
64. Модель Хофстеде в контексте: параметры количественной оценки культур // Hofstede, Geert, 2011. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, Unit 2.// <http://scholarworks.gvsu.edu/orpc/vol2/iss1/8>. DOI: 10.9707/2307-0919.2014. Перевод с английского В. Б. Кашкина.
65. Найшуль В. Назад в будущее // Доклад «Культурные факторы модернизации», авторами которого являются А.А. Аузан, А.Н. Архангельский, П.С. Лунгин, В.А. Найшуль при участии А.О. Ворончихиной, Н.В. Зверевой, А.В. Золотова, Е.Н. Никишиной, А.А. Ставинской. Москва, Санкт-Петербург, 2011.
66. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015). Ст. 346.1; 346.2.
67. Норт Д. // Понимание процесса экономических изменений// Монография. — пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 256 с.
68. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. — Т. 1. — Вып. 2. — М., 1993. — С. 73.
69. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества / пер. с англ. Д. Узланера, М. Маркова, Д. Раскова, А. Расковой. — М.: Изд. Института Гайдара, 2011. — 480 с.
70. Основные социально-экономические характеристики Омской области: Статистический сборник // Система национальных счетов // Счет производства по видам экономической деятельности Омской области в 2001-2013 годах. — Федеральная служба государственной статистики: Стат. сб./ Омскстат. — Омск, 2001–2015 гг.

71. Основные социально-экономические характеристики Омской области: Статистический сборник // Система национальных счетов // Счет производства по видам экономической деятельности Омской области в 2001-2012 годах. Федеральная служба государственной статистики. — С. 18.
72. Перекрестова Л.В. Финансовое управление оборотными активами и контрактными отношениями агроформирований / Л.В. Перекрестова, Л.В. Попова, Ю.В. Кусмарцева. — Волгоград: Волгогр. гос. с.-х. акад., 2007.
73. Петриков А.В. Тенденции развития сельского хозяйства и направления современной агропродовольственной политики России // Труды вольного экономического общества России. — Москва, 2015. — 695 с.
74. Половинкина Н.В. Методологические основы анализа транзакционных издержек / В журнале Вестник Нижегородского государственного университета. — 2005. — № 1.
75. Попов Е.В. Оценка информационных ресурсов предприятий / Е.В. Попов, И.С. Кац. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. — С. 6.
76. Попов Е.В. Транзакционная функция/ Е.В. Попов // Общество и экономика. — 2007. — № 9-10. — С. 212-225.
77. Попов Е.В., Власов М.В., Веретенникова А.Ю. Прозрачность транзакционных издержек / Е.В. Попов, М.В. Власов, А.Ю. Веретенникова // Вестник УРФУ. Серия экономика и управление. — 2011. — № 1. — С. 4-13.
78. Постановление Правительства Омской области от 15.10.2013 № 252-п «Об утверждении государственной программы Омской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Омской области».
79. Постановление Правительства РФ от 02.06.2008 № 420 «Об утверждении положения о Федеральной службе государственной статистики».
80. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред.

- от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790).
81. Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации / Материалы Российского научного экономического собрания (Москва, 19-20 октября 2007 г.). — М.: Научный эксперт, 2008. — 1080 с.
  82. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб. / Омский облкомстат. — Омск, 2004. — 46 с.
  83. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2005. — 54 с.
  84. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2007. — 54 с.
  85. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2008. — 72 с.
  86. Производство и использование валового регионального продукта Омской области: Стат. сб. / Омскстат. — Омск, 2001-2012. — 73 с.
  87. Радаев В.В. Общество и реформы / В.В. Радаев // Общественные науки и современность. — 1999. — № 6. — С. 5 -19.
  88. Распоряжение Правительства РФ от 10.06.2011 № 1021-р (ред. от 28.08.2012) «Об утверждении Концепции снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011 - 2013 годы и Плана мероприятий по реализации указанной Концепции».
  89. Селезнев А.З. Становление рынка и его инфраструктуры / А.З. Селезнев // Экономист. — 1993. — № 9.
  90. Сергиенко Я.В. Современные корпоративные стратегии: роль специализации и трансакционных издержек /

- Я.В.Сергиенко// Российский журнал менеджмента.—2004.— Т. 1. — № 3. — С. 34.
91. Современные технологии в мясном птицеводстве / В. Фининин // Электронный ресурс: официальный сайт «Птицепром» <http://www.webpticeprom.ru/ru/articles-processing-production.html?pagelD=1177395183>
92. Стукач В.Ф. Институциональная структура регионального агропродовольственного рынка: монография / В.Ф. Стукач, Е.А. Гришаев. —Омск: Изд-во ОмГАУ, 2008. — 224 с.
93. Стукач В.Ф. Проблемно-ориентированный анализ транзакционных издержек в сельскохозяйственных организациях: монография В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова. — Омск: Изд-во ФГОУ ВПО «ОмГАУ», 2008. — С. 148.
94. Стукач В.Ф. Региональная инфраструктура АПК: учеб. пособие / В.Ф. Стукач. — М.: Колос — С, 2012. С. 49-50.
95. Стукач В.Ф. Рыночная информация и «продуктовые цепочки» / В.Ф. Стукач, О.В. Шумакова // Экономика сельского хозяйства России. — 2005. — № 5.
96. Тамбовцев В.Л. Введение в институциональный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева. — М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996. — 178 с.
97. Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений / Тамбовцев В.Л. // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5. — С. 25-38.
98. Триандис Г.К. Культура и социальное поведение = Culture and social behavior / Г.К. Триандис. — Москва: Форум, 2011. — 384 с.
99. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирма, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — С. 27.
100. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».
101. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления».

102. Фадеев О.П. Хозяйственные уклады в современном российском селе / О.П. Фадеев // Социс. — 2007. — № 11. — С. 64-69.
103. Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола / под редакцией В. Л. Тамбовцева. — М.: Эконом. факультет. ТЕИС, 1998. — 152 с.
104. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
105. Ферару Г.С., Зернаев А.С. Теоретико-методологический анализ влияния институциональных условий на развитие социально-экономической системы — Региональная экономика 44 УЭКС.— 2012. - №8.
106. Финансы сельскохозяйственных предприятий (текст) / М.Л. Лишанский и др. — М.: КолосС, 2003. — 376 с. — С. 171-172.
107. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К. / Кластерно-сетевое представление транзакционного сектора экономики региона / Е.Н. Фрейман, Ю.К. Перский. — Фундаментальные исследования. — 2014. — № 9. — С. 158.
108. Фрейман Е.Н., Перский Ю.К. Транзакционный сектор предприятия: объект и предмет исследования/ Е.Н Фрейман., Ю.К. Перский // Журнал экономической теории. — 2013. — № 1. — С. 164-167.
109. Фролов Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазигоузианской традиции / Д.П. Фролов // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). — Том 2. — № 4. — 2011. — С. 6-13.
110. Харт О.Д. Неполные контракты и теория фирмы / Природа фирмы // под ред. О.И. Уильямсона и С.Дж. Уинтера. — М.: Дело, 2001. — С. 206-236.
111. Хасанов И.Ш. Транзакционный сектор экономической системы: национальное счетоводство общественного воспроизводства / И.Ш. Хасанов // автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических

- наук — ГОУ ВПО Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова. — Челябинск, 2009.
112. Шастико А.Е. Неоинституционализм // Шастико А.Е. / Вестник МГУ. – 1997. – № 6. – С. 5-11.
113. Шаститко А.Е. Внешние эффекты и транзакционные издержки / А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС: Экон. фак. МГУ, 1997. — С. 47
114. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко. — М.: ТЕИС: экон. фак. МГУ, 2002. — С. 59.
115. Шаститко А.Е. Транзакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопр. экономики. – 1997. – № 7. – С. 65-76.
116. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций: учеб. пособие / А.Е. Шаститко – М.: ИНФРА-М, 2007. – 303 с.
117. Шкрябина А.Е. Тенденции и особенности развития транзакционного сектора в экономике России/ автореф. диссертации к.э.н. – Саратов, 2012.
118. Шумакова О.В. Управление транзакционными издержками в системе аграрного рынка региона// автореферат д.э.н. - Новосибирск, 2011. – 48 с.
119. Шумакова О.В. Формирование базы данных для системы рыночной информации на аграрном рынке // Материалы Третьего межрегионального информационного конгресса «Роль регионов в реализации Стратегии развития информационного общества в РФ», 2008. – С. 123.
120. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2000. – С. 29-30.
121. Экономика сельского хозяйства: учебник для студентов высших учебных заведений / Н.Я. Коваленко, Ю.И. Агирбов, Н.А. Серова и др. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – 384 с.
122. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 104-116.
123. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 5. – С. 101.

124. Яковлев А. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода из сферы теневой экономики. – М., 1998.
125. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных транзакций / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2000. – № 1.
126. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets / Y. Barzel // Journal of Law and Economics, 1982, v. 25, # 1.
127. Chueng S. N. S. The contractual nature of the firm / S. N. S. Chueng // Journal of Law and Economics, 26 (1983): 1.
128. Dahlman J. The problem of externality / J. Dahlman // Journal of Law and Economics, 1979, v. 22, # 1.
129. Demsetz, Harold. The Cost of Transacting / Harold Demsetz // Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82. № 81. P. 33–53.
130. Feige, Edgar L. 1990. “Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach.» World Development 18 (7):989-1002.
131. Hansmann H. The ownership of the firm / H. Hansmann // Journal of Law, Economics, and Organization, 1988, v. 4, # 2
132. Hofstede, G. (1980). Culture’s consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills, CA: Sage.
133. Hofstede, G., Hofstede, G. J., Minkov, M. (2010). Cultures and Organizations: Software of the Mind. Revised and expanded third edition. New York: McGraw-Hill1.
134. Inglehart, R. (2000). Culture and democracy. In: L. E. Harrison & S. P. Huntington (Eds.), Culture matters: How values shape human progress (pp. 80-97). NY: Basic Books.
135. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M.C. Jensen, W.H. Meckling // Journal of Financial Economics, 1973, v. 3, # 5.
136. Jones G.R., Hill CWL Transaction Costs Analysis of Strategy – Structure Choice / G.R. Jones, CWL Hill // Strategic Management Journal – V/9 p/160.



137. Langolios R.N. Rationality, institutions and explanation. Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics / Cambridge University Press, 1990.
138. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity. / P. Milgrom, J. Roberts // In: Perspectives on positive political economy. Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. Cambridge, 1990.
139. North, D. Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870-1970 / D. North, J. Wallis // Long-term factors in American Economic Growth. Vol.51 of the Income and Wealth Series / Ed. By S. Engerman and R. Gallman - Chucago: University Chucago Press, 1986.
140. Peter Drucker Challengemanagementin 21 century Задачи менеджмента в 21 веке «Новые реалии и стратегия организации». – 261 с. – С. 67.
141. PricewaterhouseCoopers (PwC) // Российский обзор экономических преступлений за 2014 год. // Электронный ресурс: [http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime\\_survey\\_2014.pdf](http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf)
142. Rokeach, M. (1973). The nature of human values. New York: Free Press.
143. Rutherford M. Institutions in Economics. The Old and The New Institutionalism / M. Rutherford / Cambridge. 1995. P. 135.
144. Stigler G.J. The economics of information. / G.J. Stigler // Journal of Political Economy, 1961, v. 69, # 2.
145. Wallis John J., North Douglass C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Ctanley Engermann and Robert Gallman (eds,) Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. P.95-161.



# Приложения

## Приложение А

### Ресурсы и использование основных продуктов сельского хозяйства Омской области, 2012 год

(тыс. тонн, млн. шт.)

	Молоко и молоч- ные продукты	Мясо и мясопро- дукты	Яйца и яйцепро- дукты	Зерно	Карто- фель	Овощи и бахчевые
Запасы на на- чало года	49,9	16,3	14,1	3047,6	309,5	69,1
Производство	878,0	187,7	775,0	2000,0	820,0	291,3
Ввоз	119,0	30,0	32,0	120,0	8,0	85,0
Всего ресурсов	1046,9	234,0	821,1	5167,6	1137,5	445,4
Производственное потребление	105,0		50,0	1418,0	340,0	24,4
в т.ч. на семена				418,0	135,0	0,4
на корм скоту	105,0			1000,0	205,0	24,0
На продоволь- ственные цели				431,4		
Вывоз	211,9	56,9	165,0	1300,0	200,0	82,5
Личное потребление	680,0	161,0	592,0		260,0	260,0
Прочие (вкл. потери)		0,1	0,4	101,1	40,0	6,9
Итого внутреннее потребление	785,0	161,1	642,4	1950,5	640,0	291,3
Всего использовано	996,9	218,0	807,4	3250,5	840,0	373,8
Запасы на конец года	50,0	16,0	13,7	1917,1	297,5	71,6
Уровень самоо- беспечение, %	111,8	116,5	120,6	102,5	128,1	100,0
Потребление на душу населения, кг	344	81	299	141 *	131	131
Рекомендуемые нормы, кг на душу	320-340	70-75	260	95-105 *	95-100	120-140

\* хлебобродукты

Состав показателей затратной составляющей,  
освещааемых в статистических сборниках  
по сельскохозяйственным организациям Омской области

Наименование статистического сборника	Сведения о производствен- ных затратах		Цена ре- ализации продук- ции	Финансовые результаты деятельности	Трансакционные издержки		Трансакционный сектор		
	микроэкономический уровень (предприятие)						макроэкономический (региональный) уровень		
	Себе- стои- мость	Затраты по эле- ментам	Цена ре- ализации продук- ции	Выручка, рента- бельность, убыточность	Каналы реали- зации	Дебиторская, кредиторская задолжан- ность	Валовый внутренний продукт	Использование ресурсов: про- межуточное потребление	Использование ресурсов: ВДС <sup>0</sup>
Реализация сельскохозяй- ственной продукции сель- скохозяйственными органи- зациями Омской области	-	-		-	+	-	-	-	-
Состояние продовольствен- ного рынка Омской области	-	-		-		-	-	-	-
Животноводство Омской области	-	+		-	+	-	-	-	-
Произведенный валовый регио- нальный продукт Омской области	-	-	-	-		-	+	-	-
Социально-экономическое положение Омской области	-	-		-		-	-	-	-
Производство и использова- ние валового внутреннего (регионального) продукта	-	-	-	-		-	+	+	+
Финансовые итоги дея- тельности сельскохозяй- ственных организаций		+		+			-	-	-

10. ВДС – валовая добавленная стоимость.

## Состав информации о затратах в отчетности о финансово-экономическом состоянии сельскохозяйственных товаропроизводителей<sup>11</sup>

Формы отчетности о финансово-экономическом состоянии СХТП	Сведения о производственных затратах и прочих затратах	Сведения о затратах, формирующих транзакционные издержки	Содержание формы <sup>12</sup>
1	2		
Бухгалтерский баланс (форма № 1)	Дебиторская, кредиторская задолженность	Косвенно через показатели незавершенного производства, кредиторской задолженности	Информация об активах и пассивах организации
Отчет о прибылях и убытках (форма № 2)	Себестоимость продукции, прочие расходы, иные платежи из прибыли, курсовые разницы	Коммерческие, управленческие расходы, проценты к уплате, штрафы, пени, неустойки, дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности	Информация о доходах, расходах, финансовых результатах деятельности
Отчет о движении денежных средств (форма № 4)	Затраты на оплату труда, налоги и сборы	Командировочные расходы, обучение кадров	Информация по притоку и оттоку денежных средств
Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5)	Структура дебиторской и кредиторской задолженности (виды, авансы, долгосрочная, краткосрочная), структура расходов по обычным видам деятельности (материальные, оплата труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, информация об остатках незавершенного производства), амортизация	Просроченная задолженность, затраты на амортизацию	Дополнение к балансу в части наличия и движения отдельных видов имущества, обязательств и расходов

Формы отчетности о финансово- экономическом состоянии СХТП	Сведения о производственных затратах и прочих затратах	Сведения о затратах, формирующих трансак- ционные издержки	Содержание формы <sup>12</sup>
1	2		
Отчет о численности и заработной плате работников (форма № 5-АПК)	Начисления по заработной плате по категориям работников (постоянные, сезонные), видам деятельности, отраслям	Затраты на оплату труда постоянных и временных работников	Информация о численности и заработной плате
Отчет об отраслевых показателях деятельности организаций АПК (форма № 6-АПК)	Непогашенная кредиторская задолженность по видам (поставщики, персонал, бюджет), себестоимость продукции собственного производства, промышленной продукции, работ и услуг; чрезвычайные расходы, налоги, штрафы, пени	Затраты по обслуживанию кредитов и займов	Расшифровка основных отраслевых показателей деятельности организаций АПК
Отчет о затратах на основное производство (форма № 8-АПК)	Структура затрат основного производства: материальные затраты, корма, семена, топливо, нефтепродукты, запасные части, оплата работ и услуг, выполненных сторонними организациями, затраты на оплату труда, амортизация, прочие затраты	Оплата услуг, оказанных сторонними организациями: по транспортировке грузов, ремонту, приобретению запасных частей	Сведения о затратах основного производства по основным элементам затрат
Отчет о производстве и себестоимости продукции животноводства (форма № 13-АПК)	Затраты всего, в том числе по элементам, себестоимость	Косвенно через показатели поголовья, себестоимости продукции, цене реализации	Информация о поголовье, затратах, себестоимости продукции
Баланс продукции (форма № 16-АПК)	Расход продукции по направлениям (сведения о реализации)	Сведения о каналах реализации продукции: на рынках, работникам, недостачах и др.	Информация по движению продукции

11. Формы отчетности утверждены Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

12. Основная цель отчетности: контроль средств, выделяемых сельскохозяйственным организациям из федерального и регионального бюджета в виде субсидий на поддержку сельского хозяйства. Представляется в Минсельхозе России.

**Доля промежуточного потребления  
в валовом выпуске товаров и услуг по некоторым  
видам экономической деятельности (д)**

Код ОКВЭД	Наименование ОКВЭД	Доля промежуточного потребления (д), %
1	2	3
01.1	Растениеводство	56.1
01.11	Выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки	56.6
01.11.1	Выращивание зерновых и зернобобовых культур	56.5
01.11.2	Выращивание картофеля, столовых корнеплодных и клубнеплодных культур с высоким содержанием крахмала или инулина	53.5
01.11.8	Выращивание прочих сельскохозяйственных культур, не включенных в другие группировки	86.8
01.12.1	Овощеводство	55.5
01.12.2	Декоративное садоводство и производство продукции питомников	53
01.2	Животноводство	57.2
01.21	Разведение крупного рогатого скота	57.5
01.22	Разведение овец, коз, лошадей, ослов, мулов и лошаков	58.8
01.22.2	Разведение лошадей, ослов, мулов и лошаков	62.6
01.23	Разведение свиней	55.2
01.24	Разведение сельскохозяйственной птицы	57.8
01.25.2	Разведение кроликов и пушных зверей в условиях фермы	63.5
01.25.4	Разведение оленей	47.8
01.41.1	Предоставление услуг, связанных с производством сельскохозяйственных культур	56.8
01.41.3	Предоставление услуг по эксплуатации мелиоративных систем	100.1
01.42	Предоставление услуг в области животноводства, кроме ветеринарных услуг	44.9
01.50	Охота и разведение диких животных, включая предоставление услуг в этих областях	67.2
05.01	Рыболовство	54.8
05.01.11	Вылов рыбы и водных биоресурсов в открытых районах Мирового океана и внутренних морских водах сельскохозяйственными товаропроизводителями	43.1

Код ОКВЭД	Наименование ОКВЭД	Доля промежуточного потребления (d), %
1	2	3
05.01.2	Рыболовство в реках, озерах, водохранилищах и прудах	55.6
05.01.21	Вылов рыбы и водных биоресурсов в реках, озерах, водохранилищах и прудах сельскохозяйственными товаропроизводителями	54
15.11.1	Производство мяса и пищевых субпродуктов крупного рогатого скота, свиней, овец, коз, животных семейства лошадиных	84
15.13.1	Производство готовых и консервированных продуктов из мяса, мяса птицы, мясных субпродуктов и крови животных	80.2
15.20	Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов	69.4
15.5	Производство молочных продуктов	76.6
15.51	Переработка молока и производство сыра	77.6
15.51.1	Производство цельномолочной продукции	76
15.51.11	Производство обработанного жидкого молока	76.9
15.51.12	Производство сметаны и жидких сливок	106
15.51.13	Производство кисломолочной продукции	72.6
15.51.3	Производство коровьего масла	85.5
15.71.1	Производство готовых кормов (смешанных и несмешанных) для животных, содержащихся на фермах	84.7
15.81	Производство хлеба и мучных кондитерских изделий недлительного хранения	57.3
15.88	Производство детского питания и диетических пищевых продуктов	70.9
51.2	Оптовая торговля сельскохозяйственным сырьем и живыми животными	42.3
51.24	Оптовая торговля шкурами и кожей	61.1
51.3	Оптовая торговля пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями	43
51.31	Оптовая торговля фруктами, овощами и картофелем	34.2
51.31.1	Оптовая торговля картофелем	64.2
51.32	Оптовая торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы	37.9
51.32.1	Оптовая торговля мясом и мясом птицы, включая субпродукты	56.1



Приложение Д

## Исследование социокультурных характеристик по шести параметрическим моделям

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
Маскулинность/фемининность			
1	Какие качества, по Вашему мнению, являются наиболее важными в современном обществе?	Честолюбие	Маскулинность
		Успешность	
		Результативность	
		Скромность	Фемининность
		Умение сотрудничать, достигать взаимопонимания	
		Взаимопомощь	
2	Какие личностные качества, по Вашему мнению, нужно развивать в детях при их воспитании?	Лидерство	Маскулинность
		Соперничество	
		Решительность	
		Скромность	Фемининность
		Умение поставить себя на место других	
		Невызывающее поведение	
3	Какой режим работы для Вас является наиболее приемлемым?	Работе посвящено основное время	Маскулинность
		Допустимо, чтобы работа занимала большую часть времени, при этом переработки поощрялись материально	
		Работа второстепенна. Основное время должно быть посвящено семье, отдыху и здоровью и др.	Фемининность
Индивидуализм/коллективизм			
4	Насколько важно, на Ваш взгляд, умение работать в команде?	Крайне важно. Коммуникации между людьми — это неоспоримое преимущество и конкурентоспособность	Коллективизм
		Не важно. Главным является профессионализм и умение решить проблему	Индивидуализм
		Другое (пожалуйста, укажите)	

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
5	Предпочитаете ли Вы работу в команде индивидуальной работе?	Работа в команде для меня более приоритетна. Совместные усилия и сплоченность формируют лучший результат	Коллективизм
		Я предпочитаю работать индивидуально и нести ответственность за конкретный результат	Индивидуализм
		Другое (пожалуйста, укажите)	
6	Какое, на Ваш взгляд, мнение является приоритетным при решении общественных вопросов в организации?	Личностное индивидуальное мнение, личная точка зрения человека	Индивидуализм
		Коллективное мнение	Коллективизм
7	Считаете ли Вы важным, чтобы каждый сотрудник видел свою работу в результатах функционирования организации в целом?	Да. Сотрудники должны видеть, какой вклад вносят в развитие. И это должно поощряться	Индивидуализм
		Нет. Результат работы отражается в конкретных заданиях — это выполненные планы, задачи и т.д. Поощряться должны этапы работ	Коллективизм
Избегание неопределенности (уровень избегания неопределенности – высокий, средний, низкий)			
8	Считаете ли Вы, что правила являются обязательными атрибутами успешного развития?	Да. Все должно быть прописано, структурировано и закреплено, только тогда будет порядок	Высокий
		Иногда. Правила можно обойти, если это не несет негативных последствий и при этом способствует более лучшему результату, чем если правила применить	Средний
		Нет. Формальные правила не важны. Вопросы могут решаться на основании доверия, коммуникаций и др.	Низкий
9	По Вашему мнению, правила организации не должны нарушаться, даже если работнику кажется, что это будет в интересах организации?	Полностью согласен, правила никогда не должны нарушаться	Высокий
		Не согласен	Средний
		Иногда могут нарушаться	Низкий

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
10	Считаете ли Вы, что организация с/х производства сопряжена с определенной напряженностью, тревогой и эмоциональностью?	Безусловно, зависимость от природно-климатических условий формирует некоторую неопределенность в отношении результатов, доходов и др., что сопряжено с некоторой внутренней тревогой за результаты и эмоциональностью	Высокий
		Иногда, например, в случае чрезвычайных ситуаций, вызванных природными явлениями	Средний
		Нет	Низкий
11	Испытываете ли Вы беспокойство в случае какой-либо неясности на работе?	Да. Я испытываю потребность в ясности и четкости в поставленных мне задачах, вариантах решения проблем, будущего в целом и др.	Высокий
		Иногда. Любую ситуацию всегда можно прояснить, проблемы решить. Но это требует дополнительных усилий, напряженности и нервов	Средний
		Нет. В любой ситуации я хладнокровен, и неопределенность и беспорядок меня не смущают	Низкий
12	По Вашему мнению, можно быть хорошим руководителем, не зная ответа на каждый вопрос, который может задать подчиненный относительно работы?	Да	Высокий
		Возможно	Средний
		Нет. Руководитель должен знать ответы на каждый вопрос вне зависимости от тонкостей дела	Низкий
Дистанцированность власти (степени дистанцированности – высокая, средняя, низкая)			
13	В воспитании будущих поколений, по Вашему мнению, родители должны	Воспитывать всемерному послушанию и почитанию старших поколений	Высокая
		Родители должны относиться к детям как к равным	Низкая
		Другое (пожалуйста, укажите)	

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
14	По Вашему мнению, как относятся дети к старшим поколениям?	Перед старшим поколением нет чувства страха и особого трепета	Низкая
		К старшему поколению относятся с особым трепетом	Высокая
		Старшее поколение уважают, но соблюдают дистанцию, решения принимают самостоятельно, советы не принимают	Средняя
		Дети определенно ориентируются только на самих себя	Низкая
15	Как Вы считаете, подчиненность и иерархия на рабочем месте - это:	Иерархия и четкая подчиненность — это порядок в организации	Высокая
		Иерархия — это необходимость, чтобы управлять процессами на работе	Средняя
		Скорее, это прикрытое неравенство людей, которое обеспечивает неравномерное распределение доходов разных уровней	Высокая
16	При принятии решений Вы или Ваше руководство советуетесь с подчиненными?	Да. Руководство часто обращается к подчиненным, беседует и спрашивает совета при принятии сложных решений	Низкая
		Иногда руководство спрашивает мнение при принятии сложных решений	Средняя
		Очень редко. В случае крайней необходимости	Высокая
		Нет. Руководство не обращается за помощью к подчиненным, решение принимает только единолично и доводит для исполнения	Высокая
17	Насколько Вы инициативны на работе?	Очень инициативен. Проявляю инициативу в любых вопросах, которые касаются моей компетенции	Низкая
		Инициативен в меру, в том случае, если руководство поручает особые задания	Средняя
		Мало инициативен, т.к. руководство доводит конкретные решения для исполнения, не делегируя полномочий, связанных с выработкой решений, и т.д.	Высокая

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
18	По Вашему мнению, в нашем обществе часто встречаются скандалы и коррупция?	Да, но об этом, вероятно, в прессе замалчивается	Высокая
		Часто. При этом большое количество коррупционных моментов раскрываются и подлежат огласке и порицанию	Высокая
		Редко	Низкая
		Другое (пожалуйста, укажите)	
19	Какие ассоциации вызывает у Вас в целом слово власть?	Гос. поддержка (финансовая поддержка)	Низкая
		Гарантия безопасности	Низкая
		Правовая защита	Низкая
		Доступ к ресурсам	Высокая
		Коррупция	Высокая
		Безнаказанность	Высокая
Долгосрочная/краткосрочная временная ориентация			
20	По Вашему мнению, основная причина успеха в работе — это	Труд и наличие стараний	Высокая
		Наличие благоприятно сложившихся обстоятельств	Средняя
		Талант	Низкая
		Труд и удача	Высокая
		Удача и везение	Низкая
		Другое (пожалуйста, укажите)	
21	Какая временная ориентация, по Вашему мнению, является наиболее правильной в жизни?	Ориентация на прошлое и настоящее. То, что делаем сегодня, формирует наше будущее	Низкая
		Ориентация на настоящее и будущее	Средняя
		Ориентация на будущее	Высокая
22	Как Вы считаете, могут ли меняться традиции?	Нет. Традиции святы	Низкая
		В крайнем случае. Традиции могут быть изменены только при наличии очень существенных оснований	Средняя
		Да. Все течет и все меняется. Традиции могут быть изменены, если меняются условия	Высокая

№ п/п	Вопросы/параметрическая модель	Варианты ответов	Культурная характеристика
23	Если то, что вы очень хотите купить, для Вас дорого, и Вы не имеете достаточного количества денег, как обычно Вы поступаете в таком случае?	Всегда коплю деньги перед покупкой	Высокая
		Иногда коплю деньги, иногда занимаю для покупки	Высокая
		Обычно занимаю и расплачиваюсь полностью позднее	Средняя
		Всегда покупаю сразу, расплачиваюсь полностью позднее	Низкая
Потворство/сдержанность			
24	Вы счастливый человек?	Всегда	Потворство
		Обычно	Потворство-сдержанность
		Иногда	Потворство-сдержанность
		Редко	Сдержанность
		Никогда	Сдержанность

Приложение Ж

Производственные показатели деятельности в 2014 году

Компания	Зерно	Молоко	Мясо КРС	Мясо свинины	Мясо птицы	Яйцо
	2014	2014	2014	2014	2014	2014
	количество, ц					количество, тыс. шт.
ООО АПК «Титан»	451 078	52 943	4041			
ООО «Титан-Агро»				47 547		
ООО «РУСКОМ-Агро»	2234			142 100	12 726	
ЗАО «Иртышское»					10 657	328 855
ООО «Лузинское зерно»	1 076 992					
ОАО «Птицефабрика «Сибирская»					332 863	2826
ОАО «Омский бекон»				471 899		
ООО «Лузинское молоко»		138 817	4800			
Всего	1 530 304	191 760	8841	661 546	356 246	331 681

Трансакционные издержки  
сельскохозяйственных организаций, 2014 г.

Составляющие издержек	ГК «Титан»		ЗАО «Ир-тышское»	ООО «РУСКОМ-Агро»
	ООО «АПК «Титан»	ООО «Ти-тан-Агро»		
Трансформационные издержки, тыс. руб.	555 518	481 630	944 871	1 520 035
Внутренние трансакционные издержки, тыс. руб.	16 097	113 554	49 817	135 450
Расходы на переработку продукции собственными подразделениями	0	47 895	33 952	740
Содержание управленческого персонала, отдела бухгалтерского учета, экономического, финансового и др. управленческих служб	16 097	43 961	13 719	17 848
Представительские расходы, командировочные расходы, обучение и переподготовка, иные управленческие расходы	0	21 698	0	116 862
Внешние трансакционные издержки, тыс. руб.	70 027	89 539	76 713	214 460
Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов	18 246	13 122	24 705	167
Обслуживание кредитов и займов, услуги банка (проценты к уплате)	4499	74 817	1166	208 827
Расходы на упаковку продукции и др. коммерческие расходы	46 486	0	41 100	2077
Трансакционные издержки в форме недополученной выручки, тыс. руб.	44 979	17 959	213 749	1194



Составляющие издержек	ГК «Титан»		ЗАО «Ир-тышское»	ООО «РУСКОМ-Агро»
	ООО «АПК «Титан»	ООО «Ти-тан-Агро»		
Просроченная дебиторская задолженность, списанная в убыток (списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов)	0	0	178 203	0
Потери в виде невыгодной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде	40 354	16 383	35 546	0
Потери части выручки плательщиками ЕСХН от продажи сельскохозяйственной продукции собственного производства и продуктов ее переработки свыше 70%	2600	0	0	474
Судебные издержки, издержки по решению суда, штрафы, пени	2025	1 576	0	720
Всего издержек, тыс. руб.	686 621	702 682	1 285 150	1 871 139
Трансакционные издержки, тыс. руб.	131 103	221 052	340 279	351 104
<i>из них:</i>				
удельный вес трансформационных издержек, %	81	69	74	81
удельный вес транзакционных издержек, %	19	31	26	19
удельный вес внутренних транзакционных издержек в общих ТИ, %	12	51	15	39
удельный вес внешних транзакционных издержек в общих ТИ, %	53	41	23	61
удельный вес ТИ в форме недополученной выручки в общих ТИ, %	34	8	63	0,34
удельный вес внешних транзакционных издержек и в форме недополученной выручки в общих ТИ, %	88	49	85	61

Приложение И

Трансакционные издержки  
сельскохозяйственных организаций, 2014 г.

Составляющие издержек	ГК «Продо»				Всего по группе компаний «Продо»
	ОАО «Омский бекон»	ООО «Лу-зинское зерно»	ООО «Лу-зинское молоко»	ООО «ПТФ «Сибирская»	
Трансформационные издержки, тыс. руб.	3 532 680	360 137	704 603	2 444 040	7 041 460
Внутренние трансакционные издержки, тыс. руб.	228 736	44 908	101 399	427 771	802 814
Расходы на переработку продукции собственными подразделениями	33 324		50 756	259 840	343 920
Содержание управленческого персонала и др. управленческих служб	52 551	10 478	14 219	16 422	93 670
Представительские расходы, командировочные расходы, обучение и иные расходы	134 796	34 430	36 424	148 577	354 227
Внешние трансакционные издержки, тыс. руб.	344 639	101 933	73 521	287 291	807 384
Услуги сторонних организаций по транспортировке грузов	164 125	37 388	24 018	80 813	306 344
Обслуживание кредитов и займов, услуги банка	117 938	21 339	0	67 839	207 116
Расходы на упаковку продукции и др.	13 591	40 710	48 752	129 609	232 662

Составляющие издержек	ГК «Продо»				Всего по
	ОАО «Омский бекон»	ООО «Лу- зинское зерно»	ООО «Лу- зинское молоко»	ООО «ПТФ «Сибир- ская»	группе компаний «Продо»
Трансакционные издержки в форме недополученной выручки, тыс. руб.	407 002	2831	2 295	883	413 011
Просроченная дебитор- ская задолженность, списанная в убыток	182 983	0	1488	0	184 471
Потери в виде невыгод- ной сбытовой цепочки, по ценам в ущерб собственной выгоде	224 019	2831	807		227 657
Судебные издержки	0	0	0	883	883
Всего издер- жек, тыс. руб.	4 513 057	509 809	881 818	3 159 985	9 064 669
Трансакционные издержки, тыс. руб.	980 377	149 672	177 215	715 945	2 023 209
<i>из них:</i>					
удельный вес трансфор- мационных издержек, %	78	71	80	77	78
удельный вес трансак- ционных издержек, %	22	29	20	23	22
удельный вес внутрен- них трансакционных издержек в общих ТИ, %	23	30	57	60	39,68
удельный вес внеш- них трансакционных издержек в общих ТИ, %	35	68	41	40	39,91

Составляющие издержек	ГК «Продо»				Всего по группе компаний «Продо»
	ОАО «Омский бекон»	ООО «Лу- зинское зерно»	ООО «Лу- зинское молоко»	ООО «ПТФ «Сибир- ская»	
удельный вес ТИ в форме недополученной выручки в общих ТИ, %	42	1,89	1,30	0,12	20
удельный вес внеш- них транзакционных издержек и в форме недополученной вы- ручки в общих ТИ, %	77	70	43	40	60

Informal institutions transaction sector of the region: the  
agro-economic aspect

Anikina, Nadejda and Stukach, Victor (2016)

Неформальные институты транзакционного сектора региона:  
агроэкономический аспект Federal State Budgetary Educational  
Institution of Higher Education "Omsk State Agrarian University",  
1, Institutskaya sq., Omsk, 644008, Omsk

Бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Омский государственный аграрный университет имени П.А.

Столыпина»

Moskwa (2016)

Научное издание

План 2015

Аникина Надежда Александровна

Стукач Виктор Федорович

Неформальные институты транзакционного сектора региона:

агроэкономический аспект Монография

Рекомендовано научно-техническим советом ФГБОУ ВО

Омский ГАУ